

**PERLINDUNGAN HUKUM BAGI FRANCHISOR DALAM  
PERJANJIAN WARALABA (FRANCHISE AGREEMENT)  
DI BIDANG PENDIDIKAN**

**(STUDI KASUS DI LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA)**

**TESIS**

Untuk memenuhi sebagian persyaratan  
Mencapai derajat Sarjana S-2  
**Magister Kenotariatan**



**UDDIYANA BHANDA ADI NEGARA, SH  
B4B006245**

**PROGRAM STUDI MAGISTER KENOTARIATAN  
UNIVERSITAS DIPONEGORO  
SEMARANG**

**2008**

**PERLINDUNGAN HUKUM BAGI FRANCHISOR DALAM  
PERJANJIAN WARALABA (FRANCHISE AGREEMENT)  
DI BIDANG PENDIDIKAN  
(STUDI KASUS DI LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA)**

**Oleh:**

**UDDIYANA BHANDA ADI NEGARA, SH  
B4B006245**

Telah disetujui Oleh:

Tanggal.....

Dosen Pembimbing

Ketua Program

HENDRO SAPTONO, SH, M.HUM

MULYADI, SH, M.S

## **Lembar Pernyataan**

Saya bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Uddiyana Bhanda Adi Negara, SH

NIM : B4B006245

Progam Studi : Magister Kenotariatan

Dengan ini menyatakan bahwa tesis dengan judul ” **PERLINDUNGAN HUKUM BAGI FRANCHISOR DALAM PERJANJIAN WARALABA (FRANCHISE AGREEMENT) DI BIDANG PENDIDIKAN(STUDI KASUS DI LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA)**” adalah karya yang saya buat sendiri dan belum pernah ditulis oleh orang lain.

Demikian pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan sesuai dengan keperluan. Apabila pada suatu saat karya saya ini terbukti merupakan karya orang lain, Saya bersedia mempertanggungjawabkan segala konsekwensi yang timbul menurut hukum yang berlaku.

Semarang, 22 September 2008

Uddiyana Bhanda Adi Negara

## **Motto Dan Persembahan**

Jika meneruskan apa yang selalu kita kerjakan maka kita akan mendapatkan apa yang selalu kita peroleh ( Billi P.S. Lim)

Nilai sebuah kesuksesan adalah dedikasi, kerjakeras, serta pengabdian pada hal-hal yang ingin kita capai ( Frank Liloyd Wight)

Harga dari kebesaran adalah tanggung jawab. (Winston Churchill)

Kita adalah sebuah pena yang digerakkan oleh tangan-tangan Tuhan ( Mother Teresa)

***Tesis ini aku persembahkan kepada :***

*Tuhan Yang Maha Esa yang telah melancarkan segala urusanku*

*Keluarga yang telah mendukungku*

*Magister Kenotariatan*

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat dan rahmat-Nya penulis berhasil menyelesaikan penulisan tesis ini.

Tesis ini membahas mengenai “**PERLINDUNGAN HUKUM BAGI FRANCHISOR DALAM PERJANJIAN WARALABA (FRANCHISE AGREEMENT) DIBIDANG PENDIDIKAN(STUDI KASUS DI LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA)**”, yang pembahasannya dibagi dalam pelaksanaan perjanjian franchise antara penerima waralaba dan pemberi waralaba dan perlindungan hukum bagi franchisor dalam hal terjadi wanprestasi dibidang keuangan oleh pihak franchisee.

Penulis berharap bahwa melalui tesis ini dapat membuka wacana terhadap pelaksanaan perjanjian franchise, terutama dalam perlindungan hokum bagi franchisor dalam hal terjadi wanprestai yang dilakukan oleh franchisee.

Penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak – pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan tesis ini :

1. Ketua Program Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro Mulyadi, SH, MS .
2. Dosen Pembimbing Hendro Saptono, SH, M.Hum
3. Dosen Wali Suharni, SH
4. Dosen – Dosen Magister Kenotariatan Universitas Diponegoro.
5. Bapak Ayub Pramana Master Franchise Primagama Yogyakarta.
6. Bagian divisi pemasaran franchise primagama.

7. Bapak Budi Maryatno Manager Divisi Legal Primagama.
8. Orang Tua Penulis
9. Pihak- pihak lain yang tidak dapat disebutkan satu-persatu namun telah memberikan kontribusi yang berarti dalam penyelesaian tesis ini.

Penulis menyadari bahwa tesis ini masih banyak kekurangan- kekurangannya, oleh sebab itu penulis berharap adanya saran dan kritik demi kesempurnaan tesis ini . Semoga tesis ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca dan memberikan kontribusi dalam pelaksanaan perjanjian franchise.

Semarang, September 2008

Penulis

Uddiyana Bhanda Adi Negara

## DAFTAR ISI

LEMBAR PENGESAHAN .....	ii
LEMBAR PERNYATAAN .....	iii
MOTO DAN PERSEMBAHAN .....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
DAFTAR ISI .....	vi
ABSTRAKSI .....	x
BAB I PENDAHULUAN .....	1
A. LATAR BELAKANG MASALAH .....	1
B. RUMUSAN MASALAH .....	10
C. TUJUAN PENELITIAN .....	10
D. KEGUNAAN PENULISAN .....	11
E. SISTEMATIKA PENULISAN .....	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	14
I. PERJANJIAN PADA UMUMNYA.....	14
II. PERJANJIAN BAKU .....	22
III. BERAKHIRNYA PERJANJIAN .....	23
IV. TINJAUAN UMUM PERJANJIAN FRANCHISE .....	26
V. TINJAUAN UMUM PERLINDUNGAN HUKUM .....	35
VI. TINJAUAN UMUM TENTANG MEREK.....	38
VII. TINJAUAN UMUM BIDANG PENDIDIKAN DAN BIMBINGAN BELAJAR .....	40

VIII. TINJAUAN UMUM TENTANG YAYASAN.....	42
BAB III METODE PENELITIAN .....	44
1. Metode Pendekatan .....	44
2. Spesifikasi Penelitian .....	45
3. Metode Pengumpulan Data .....	45
4. Metode Analisis Data.....	49
5. Metode Penyajian Data .....	49
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....	50
A. HASIL PENELITIAN .....	50
1. GAMBARAN UMUM YAYASAN PRIMAGAMA .....	51
2. GAMBARAN UMUM PRIMAGAMA.....	53
3. TINJAUAN PERJANJIAN FRANCHISE .....	64
4. KARAKTERISTIK PERJANJIAN FRANCHISE .....	65
5. BIAYA YANG TIMBUL DALAM BISNIS FRANCHISE.....	66
6. KEWAJIBAN PARA PIHAK .....	67
7. KLAUSUL DALAM PERJANJIAN FRANCHISE .....	68
8. FRANCHISE PRIMAGAMA.....	72
B. PEMBAHASAN	
1. PELAKSANAAN PERJANJIAN FRANCHISE ANTARA PENERIMA WARALABA DAN PEMBERI WARALABA .....	78
2. PERLINDUNGAN HUKUM BAGI FRANCHISOR DALAM HAL TERJADI WANPRESTASI DI BIDANG KEUANGAN OLEH PIHAK FRANCHISEE.....	96



BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	106
A. KESIMPULAN .....	106
B. SARAN .....	111
 DAFTAR PUSTAKA .....	 112

## ABSTRAKSI

Banyak cara untuk menjadi seorang wirausahawan, antara lain dengan mendirikan bisnis baru ataupun membeli sistem bisnis yang telah ada dan telah berjalan. Saat ini banyak orang yang memulai usaha dengan cara membeli sistem bisnis atau yang dikenal dengan istilah franchise yang dalam bahasa Indonesia disebut dengan waralaba. Waralaba berasal dari kata Wara yang berarti lebih dan Laba yang berarti untung. Secara harafiah waralaba dapat diartikan bahwa waralaba merupakan usaha yang memberikan keuntungan lebih.

Franchise (waralaba) termasuk salah satu cara pengembangan usaha secara internasional hal ini dikarenakan franchise (waralaba) ini sesungguhnya mengandalkan pada kemampuan mitra usaha dalam mengembangkan dan menjalankan kegiatan usaha franchise hanya melalui tata cara, proses serta suatu *code of conduct* dan sistem yang telah ditentukan oleh pengusaha pemberi waralaba. Bisnis waralaba atau franchise adalah salah satu cara memasuki dunia usaha yang sangat populer di dunia, karena mengingat produk atau jasa franchise adalah mayoritas produk atau jasa yang global dan mempunyai kualitas yang tinggi. Seiring dengan berkembangnya bisnis waralaba, di Indonesia bisnis ini tumbuh dan berkembang dengan pesat. Mulai era 90-an sampai saat ini bisnis waralaba telah mencakup mulai dari produk makanan, minuman, restoran. Primagama merupakan salah satu contoh bentuk franchise ( waralaba ) dibidang jasa bimbingan belajar.

Waralaba tak ubahnya pola bisnis maupun pola pemasaran yang melibatkan kerja sama dua belah pihak. Hubungan dua belah pihak tersebut dibangun atas dasar perjanjian. Dalam franchise, perjanjian kerja sama antara dua belah pihak ini disebut dengan perjanjian franchise (*franchise agreement*). Perjanjian franchise merupakan suatu pedoman hukum yang menggariskan tanggung jawab dari pemberi waralaba atau yang sering disebut *franchisor* dan penerima waralaba atau yang sering disebut *franchisee*.

Perjanjian waralaba memuat kumpulan persyaratan dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh para pihak baik pihak Franchisor maupun pihak franchisee. Perjanjian waralaba ini memuat ketentuan hak dan kewajiban para pihak, antara lain hak territorial yang dimiliki franchisee, persyaratan lokasi ,biaya-biaya yang dibutuhkan untuk menjalankan sistem bisnis tersebut yang wajib dibayarkan oleh pihak franchisee kepada pihak franchisor, jangka waktu perjanjian waralaba dan ketentuan lain yang mengatur hubungan antara pihak franchisor dan franchisee.

Hal – hal yang diatur oleh hukum merupakan suatu *das sollen* yang berarti apa yang seharusnya, sehingga dalam suatu perjanjian waralaba *das sollen* ini berarti apa yang harus ditaati oleh para pihak baik franchisor maupun franchisee, sehingga perjanjian itu dapat berjalan tanpa adanya masalah, tetapi pada kenyataannya / *das sein* sering terjadi penyimpangan –penyimpangan, dan penyimpangan – penyimpangan ini menimbulkan wanprestasi.

Dalam perjanjian waralaba wanprestasi dapat dilakukan oleh pihak Franchisee atau penerima waralaba maupun pihak franchisor atau pemberi waralaba. Wanprestasi yang dilakukan oleh pihak franchisor antara lain : tidak melakukan pembinaan manajemen kepada pihak franchisee, sedangkan wanprestasi dari pihak franchisee dapat berupa tidak membayar fee, melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam perjanjian waralaba. Semua wanprestasi ini dapat terjadi dalam semua perjanjian waralaba, termasuk pula dalam waralaba Primagama.

Kata Kunci: Franchise, Perjanjian , Wanprestasi

## ABSTRACT

There are many ways to be an entrepreneur, among them are by establishing new business or purchasing the existing and have been running business system. Nowadays, there are many people starting their business by purchasing a business system or the one known as franchise – in Indonesia, it is known as waralaba. Waralaba comes from the word “Wara”, means more and “laba” means profit. Literally waralaba may be interpreted as the business giving more profit.

Franchise ( waralaba ) is included in one of many methods of developing business internationally. This is because franchise ( waralaba ) actually relies on the ability of business partners in developing and operating the franchising business activities by only through customs and manners processes, and also a kind of code of conduct and the system established by businessman providing franchise. Franchise business is one of many ways in entering business world, which is very popular in the world, considering that the franchising products or services are – in majority – the global products or service having high quality. Parallel to the development of franchise business, in Indonesia this business grows and develops rapidly. From the 90's era to this day, franchise business has covered from food and beverages to restaurants. Primagama is an example of franchise in the field of educational guidance service.

Franchise is the same as the business pattern as well as marketing pattern involving cooperation of both parties. That relationship of both parties based on an agreement. In franchise, a cooperative agreement between these two parties is mentioned as *the franchisee agreement*. Franchisee agreement is a legal guidance underlining responsibilities from the franchise provider or which is frequently mentioned as franchisor to the franchise recipient or which is frequently mentioned as franchisee.

A franchise agreement contains a set of conditions and commitment composed and desired by the involved parties, both franchisor and franchisee. This franchise agreement contains the terms of right and obligations of both parties; among them are territorial rights owned by the franchisee, conditions of location, expenses required for operating that business system, which is obliged to be paid by the franchisee to franchisor, term of franchisee agreement and other terms regulating the relationship between the franchisor and franchisee.

The matters regulated by the law are *das sollen* which means, what it should be thus, in this *das sollen* franchise agreement, the agreed matters should be obeyed by the parties, both the franchisor and franchisee, thus, that agreement may be executed without any problem. However, in reality/*das sein*, many deviations often occur and these cause many violations.

In a franchise agreement, violations may be done by the franchisee or the party receiving franchise and the franchisor or the party providing franchise. One of many violations done by the franchisor is : the franchisor does not conduct the management constructions to the franchise; meanwhile the violations done by the franchisee may be in from of does not pay the fee and executes services that are not in accordance with the terms regulated in the franchise agreement. All of these violations may occur in all franchisee agreement, including in Primagama Franchise

Keyword : franchise, agreement, violation

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. LATAR BELAKANG MASALAH**

Pembangunan di bidang perekonomian merupakan salah satu unsur penting bagi suatu negara. Hal ini dikarenakan keberhasilan dalam membangun ekonomi akan membawa dampak pembangunan dibidang-bidang lainnya, karena keberhasilan pembangunan bidang ekonomi akan nampak dalam kesejahteraan masyarakatnya, dan jika masyarakat sudah sejahtera maka pemerintah akan lebih mudah untuk membangun bidang-bidang lainnya seperti bidang politik, hukum, sosial budaya dan Hankam.

Salah satu cara untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat adalah dengan melakukan wirausaha, karena dengan wirausaha akan membuat masyarakat menjadi mandiri dan dengan wirausaha akan membuka peluang untuk dirinya sendiri dan menarik keuntungan dari peluang yang diciptakan tersebut. Selain itu wirausaha dapat berguna untuk menciptakan lapangan kerja bagi orang lain yang berada disekitar usaha tersebut. Itulah sebabnya pemerintah sangat menganjurkan bagi masyarakat untuk melakukan wirausaha.

Banyak cara untuk menjadi seorang wirausahawan, antara lain dengan mendirikan bisnis baru ataupun membeli sistem bisnis yang telah ada dan telah berjalan. Diantara pilihan – pilihan itu ada kelebihan dan kekurangannya, mendirikan bisnis sendiri memiliki keuntungan bahwa si pemilik bisnis dapat dengan leluasa untuk melakukan atau membuat aturan untuk menjalankan

bisnisnya sedangkan kekurangan dari mendirikan bisnis sendiri antar lain bahwa sistem bisnisnya belum teruji dan pasar belum tentu ada sehingga peluang gagal besar. Membeli sistem bisnis yang telah ada memiliki keuntungan bahwa pembeli sistem tersebut tidak perlu memulai dari nol, karena biasanya sistem itu telah teruji dan siap dijalankan oleh si pembeli sistem bisnis itu, namun dalam membeli sistem bisnis juga ada kekurangan atau kelemahannya antara lain bahwa si pembeli sistem tersebut tidak memiliki keleluasaan menjalankan bisnis, karena telah ada aturan-aturan yang telah dibuat oleh si pemilik sistem bisnis tersebut.

Saat ini banyak orang yang memulai usaha dengan cara membeli sistem bisnis atau yang dikenal dengan istilah franchise yang dalam bahasa Indonesia disebut dengan waralaba. Waralaba berasal dari kata Wara yang berarti lebih dan Laba yang berarti untung. Secara harafiah waralaba dapat diartikan bahwa waralaba merupakan usaha yang memberikan keuntungan lebih.

Selain itu menurut Asosiasi Franchise Indonesia (AFI), yang dimaksud dengan waralaba adalah Suatu sistem pendistribusian barang atau jasa kepada pelanggan akhir, dimana pemilik (*franchisor*) memberikan hak kepada individu atau perusahaan untuk melaksanakan bisnis dengan merek, nama, sistem, prosedur dan cara-cara yang telah ditetapkan sebelumnya dalam jangka waktu tertentu meliputi area tertentu<sup>1</sup>.

Bisnis waralaba atau franchise adalah salah satu cara memasuki dunia usaha yang sangat populer di dunia, karena mengingat produk atau jasa franchise adalah mayoritas produk atau jasa yang global dan mempunyai kualitas yang

---

<sup>1</sup> Wikipedia Indonesia, tentang arti Waralaba

tinggi. Produk atau jasa waralaba asing yang telah mendunia adalah : Mc.Donald, KFC, Pizza Hut. Sedangkan waralaba lokal yang telah sukses antara lain : Es Teller 77, Alfa, Makro, Rudi Hadisuwarno, Yopie, Johnny Andrean. Seiring dengan berkembangnya bisnis waralaba, di Indonesia bisnis ini tumbuh dan berkembang dengan pesat. Mulai era 90-an sampai saat ini bisnis waralaba telah mencakup mulai dari produk makanan, minuman, resto, jasa seperti : salon kecantikan, ritel, foto copy, hotel dan obat-obatan dan bimbingan belajar sudah menyebar di seluruh Indonesia telah melakukan sistem waralaba dalam memasarkan produk atau jasa ke konsumen.<sup>2</sup>

Dalam melakukan suatu kegiatan usaha kadangkala suatu badan usaha kurang mampu menjalankannya sendiri tanpa mengadakan kerja sama dengan badan usaha lainnya. Ada beberapa motif yang sering kali disebutkan sebagai dasar kerja sama ini, yaitu mengatasi masalah pajak, persaingan, kemajuan teknologi dan sebagainya. Dapat dikatakan secara umum tujuan dari kerja sama ini adalah<sup>3</sup> :

1. Memperbesar perusahaan;
2. Meningkatkan efisiensi;
3. Menghilangkan/mengurangi resiko persaingan;
4. Menjamin tersedianya pasokan atau penjualan dan distribusi;
5. Diversifikasi produk dan pelayanan;

---

<sup>2</sup> Naili, Farida, *Upaya Mencetak Laba Melalui Perjanjian Bisnis Waralaba*, (Majalah Masalah-Masalah Hukum, Vol. XXXII No.4 Oktober – Desember 2003), halaman 310

<sup>3</sup> Asyhadie, Zaeni, *Hukum Bisnis Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005), halaman 123

6. Upaya difensif terhadap kemungkinan take over;
7. Penyaluran modal yang tidak digunakan.

Menurut Warren J. Keegen dalam Gunawan Wijaya , mengatakan bahwa pengembangan usaha secara internasional dapat dilakukan dengan sekurangnya lima macam cara, yaitu :<sup>4</sup>

1. Dengan cara ekspor,
2. Melalui pemberian lisensi,
3. Dalam bentuk franchising (waralaba),
4. Pembentukan perusahaan patungan (*joint venture*),
5. *Total ownership* atau kepemilikan menyeluruh, yang dapat dilakukan melalui *direct ownership* (kepemilikan langsung) ataupun akuisisi.

Franchise (waralaba) termasuk salah satu cara pengembangan usaha secara internasional hal ini dikarenakan franchise (waralaba) ini sesungguhnya mengandalkan pada kemampuan mitra usaha dalam mengembangkan dan menjalankan kegiatan usaha franchise hanya melalui tata cara, proses serta suatu *code of conduct* dan sistem yang telah ditentukan oleh pengusaha pemberi waralaba. Dalam franchise ini, dapat dikatakan sebagai bagian dari kepatuhan mitra usaha terhadap aturan main yang diberikan oleh pengusaha pemberi waralaba, mitra usaha diberikan hak untuk memanfaatkan Hak atas Kekayaan Intelektual dan sistem kegiatan operasional dari pengusaha pemberi waralaba, baik dalam bentuk penggunaan merek dagang, merek jasa, hak cipta atas logo, desain industri, paten berupa

---

<sup>4</sup> Gunawan, Widjaja, *Lisensi atau Waralaba*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), halaman 1

teknologi, maupun rahasia dagang. Pengusaha pemberi waralaba selanjutnya memperoleh imbalan royalty atas penggunaan Hak atas Kekayaan Intelektual dan sistem kegiatan operasional mereka oleh penerima waralaba.<sup>5</sup>

Ada empat hal yang menonjol dalam hal pemasaran konsep waralaba ini, yaitu :<sup>6</sup>

1. *Product*,
2. *Price*,
3. *Place / distribution*,
4. *Promotion*.

Keempat hal yang spesifik ini terutama tampak pada aspek distribusinya yang dalam operasionalnya melibatkan kerja sama dengan pihak lain yang independen.

Dalam hal pengembangan usaha secara franchise ini, ada beberapa sisi positif yang dapat diperoleh, antara lain :<sup>7</sup>

1. Masalah Alih Teknologi

Pemerataan penggunaan teknologi modern, baik peralatan dari luar maupun dalam negeri dengan cepat akan dapat dinikmati oleh pelaku bisnis waralaba, tentu dengan standard mutu terjamin yang telah dijanjikan oleh pihak pemberi waralaba.

2. Memperbesar Peluang Usaha

---

<sup>5</sup> Gunawan, Widjaja, *Waralaba*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2003), halaman 5

<sup>6</sup> Richard, Burton, Simatupang, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1996), halaman 73

<sup>7</sup> Darmawan, Budi, Suseno, *Waralaba, Bisnis Minim Resiko Maksim di Laba*, (Yogyakarta: Pilar Humania, 2005), halaman 12



Dengan adanya pola waralaba tersebut jelas sangat memperbesar peluang usaha, karena dalam waralaba ini seseorang yang telah berhasil dalam sebuah sektor bisnis, telah dengan sengaja menularkan keberhasilan tersebut terhadap pihak lain. Mereka bekerja sama tanpa saling merugikan, akan tetapi saling menguntungkan. Sekaligus juga membuka peluang usaha lainnya.

### 3. Memperluas Kesempatan Kerja

Prospek daya serap ketenagakerjaan dalam waralaba tidak diragukan lagi. Yang efeknya tentu saja meningkatkan perekonomian nasional secara keseluruhan.

Waralaba tak ubahnya pola bisnis maupun pola pemasaran yang melibatkan kerja sama dua belah pihak. Hubungan dua belah pihak tersebut dibangun atas dasar perjanjian. Dalam franchise, perjanjian kerja sama antara dua belah pihak ini disebut dengan perjanjian franchise (*franchise agreement*). Perjanjian franchise merupakan suatu pedoman hukum yang menggariskan tanggung jawab dari pemberi waralaba atau yang sering disebut *franchisor* dan penerima waralaba atau yang sering disebut *franchisee*.<sup>8</sup> Pada dasarnya perjanjian ini disesuaikan dengan kebutuhan antara kedua belah pihak dan tentunya harus menguntungkan bagi kedua belah pihak.

Perjanjian waralaba memuat kumpulan persyaratan dan komitmen yang dibuat dan dikehendaki oleh para pihak baik pihak Franchisor maupun

---

<sup>8</sup> Juajir, Sumardi, *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1995), halaman 9

pihak franchisee. Perjanjian waralaba ini memuat ketentuan hak dan kewajiban para pihak, antara lain hak territorial yang dimiliki franchisee, persyaratan lokasi ,biaya-biaya yang dibutuhkan untuk menjalankan sistem bisnis tersebut yang wajib dibayarkan oleh pihak franchisee kepada pihak franchisor, jangka waktu perjanjian waralaba dan ketentuan lain yang mengatur hubungan antara pihak franchisor dan franchisee.

Hal – hal yang diatur oleh hukum merupakan suatu *das sollen* yang berarti apa yang seharusnya,sehingga dalam suatu perjanjian waralaba *das sollen* ini berarti apa yang harus ditaati oleh para pihak baik franchisor maupun franchisee,sehingga perjanjian itu dapat berjalan tanpa adanya masalah, tetapi pada kenyataannya / *das sein* sering terjadi penyimpangan – penyimpangan, dan penyimpangan – penyimpangan ini menimbulkan wanprestasi.

Dalam pelaksanaan perjanjian franchise atau waralaba akan ada kemungkinan terjadi wanprestasi. Wanprestasi ini terjadi jika salah satu pihak tidak melaksanakan kewajiban sebagaimana tertera dalam perjanjian waralaba. Jika karena adanya wanprestasi tersebut menyebabkan kerugian di pihak lain maka pihak yang dirugikan tersebut dapat menuntut kepada pihak yang melakukan wanprestasi untuk memenuhi prestasinya.

Dalam perjanjian waralaba wanprestasi dapat dilakukan oleh pihak Franchisee atau penerima waralaba maupun pihak franchisor atau pemberi waralaba. Wanprestasi yang dilakukan oleh pihak franchisor antara lain : tidak melakukan pembinaan manajemen kepada pihak franchisee, sedangkan

wanprestasi dari pihak franchisee dapat berupa tidak membayar fee, melakukan pelayanan yang tidak sesuai dengan ketentuan yang diatur dalam perjanjian waralaba. Semua wanprestasi ini dapat terjadi dalam semua perjanjian waralaba, termasuk pula dalam waralaba Primagama

Lembaga bimbingan belajar primagama pada mulanya didirikan dengan tujuan membimbing pelajar kelas 3 SLTA yang ingin memasuki jenjang pendidikan yang lebih tinggi yakni ke Perguruan Tinggi Negeri (PTN) yang didirikan pertama kali pada tanggal 10 Maret 1982 yang saat itu masih dikenal dengan nama lembaga bimbingan tes Primagama, yang kemudian semakin berkembang khususnya di Yogyakarta. Berkembangnya lembaga bimbingan belajar primagama ini diyakini para pendirinya akan terus berkembang karena pengguna jasa pendidikan memang memerlukan.

Keberadaan bimbingan belajar semakin kuat dengan adanya Undang-undang Nomor 2 Tahun 1989 tentang Sistem Pendidikan Nasional. Salah satu hal yang ditekankan dalam UU Nomor 2 tahun 1989 adalah terkait dengan tanggung jawab penyelenggaraan pendidikan, yakni bahwa pada dasarnya beban penyelenggaraan pendidikan tidak saja dipikul oleh pemerintah saja, tetapi juga pada keluarga dan masyarakat.

Lembaga pendidikan primagama semakin dikenal masyarakat karena pengajar Primagama memiliki kemampuan mengantarkan sukses para siswanya menembus Perguruan Tinggi Negeri (PTN), dan menjadikan primagama mudah diterima masyarakat dimanapun cabang dibuka. Guna memberikan dasar hukum yang kuat dalam berkiprah didunia pendidikan,

maka pada tahun ke – 4 sejak didirikan pertama kali dibentuklah yayasan primagama dengan akte notaries no nomor 123 tahun 1985 dan untuk menjalankan Yayasan Primagama ini maka Yayasan membentuk Lembaga Pendidikan Primagama sebagaimana tertuang dalam akta Pendirian no 133 tanggal 3 – 12 1985 . Kemudian aspek hukum keberadaan Lembaga Pendidikan Primagama kian berakar kuat setelah mendapat ijin dari Depdikbud dengan SK No : 054/I 13/MS/Kpts/1999 .

Lembaga Pendidikan Primagama adalah pemegang Hak Cipta dari Bimbingan Belajar "LEMBAGA PENDIDIKAN PRIMAGAMA" berdasarkan UU No. 6 tahun 1982 tentang Hak Cipta jo. UU No. 7 tahun 1987 tentang Perubahan Atas UU No. 6 Tahun 1982 tentang Hak Cipta pada tanggal 3 Juli 1995 dan telah terdaftar di Direktorat Hak Cipta, Paten dan Merk dengan Nomor Pendaftaran 014127.

Untuk pengembangan kedepan Primagama menawarkan progam kemitraan dengan pola waralaba atau franchise, dimana dalam sistem franchise primagama ini berupa sistem pengembangan outlet Primagama dengan mitra secara mandiri yang telah membeli hak intelektual dengan membayar franchise fee untuk jangka waktu lima tahun dan membayar royalty fee sebesar 10% dari pendapatan kotor setiap bulan serta wajib mengikuti sistem dan prosedur pengoperasian Primagama, semua hal yang terkait dengan franchise primagama ini diatur dalam suatu perjanjian franchise atau perjanjian waralaba yang dalam perjanjian tersebut memuat hak dan kewajiban masing-masing pihak baik franchisor maupun franchisee dan

seperti pada perjanjian pada umumnya dalam perjanjian waralaba primagama ini juga sering terjadi wanprestasi yang dilakukan baik dari pihak franchisee maupun franchisor.

Adanya kemungkinan terjadinya wanprestasi dalam perjanjian waralaba ini membuat penulis tertarik untuk membuat tulisan penelitian tentang **“PERLINDUNGAN HUKUM BAGI FRANCHISOR DALAM PERJANJIAN WARALABA (FRANCHISE AGREEMENT) DIBIDANG PENDIDIKAN(STUDI KASUS DI LEMBAGA BIMBINGAN BELAJAR PRIMAGAMA)”**

## **B. RUMUSAN MASALAH**

Agar penelitian ini lebih terarah dan dapat mencapai tujuan yang diharapkan maka rumusan permasalahan yang diketengahkan oleh penulis adalah :

1. Bagaimana pelaksanaan perjanjian franchise antara penerima waralaba dan pemberi waralaba?
2. Bagaimanakah perlindungan hukum bagi franchisor dalam hal terjadi wanprestasi dibidang keuangan oleh pihak franchisee?

## **C. TUJUAN PENELITIAN**

Adapun tujuan yang diharapkan dapat dicapai oleh penulis setelah melakukan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana pelaksanaan perjanjian franchise antara penerima waralaba dan pemberi waralaba.
2. perlindungan hukum bagi franchisor dalam hal terjadi wanprestasi dibidang keuangan oleh pihak franchisee.

#### **D. KEGUNAAN PENULISAN**

Dalam penelitian ini akan diperoleh beberapa kegunaan, antara lain :

##### **1. Kegunaan Praktis**

- a. Bagi masyarakat pada umumnya, kegunaannya adalah untuk memberikan informasi tentang franchise atau waralaba sehingga masyarakat menjadi tidak awam terhadap franchise atau waralaba ini, terutama berkaitan dengan perjanjian franchise.
- b. Bagi para pengusaha pada umumnya, kegunaannya adalah sebagai bahan referensi untuk mengembangkan usaha dengan menggunakan sistem franchise dan sebagai bahan masukan dalam memilih bisnis franchise yang baik.

##### **2. Kegunaan Teoritis**

Dengan adanya hasil penelitian ini akan menambah referensi di bidang Hukum Perdata khususnya yang berkaitan dengan franchise atau waralaba.

##### **3. Kegunaan Akademis**

- a. Untuk mengembangkan ilmu pengetahuan melalui kegiatan penelitian.
- b. Untuk menguji kebenaran pengetahuan yang di peroleh di bangku kuliah sehingga diketahui adanya perbedaan dan persamaan antara teori dengan kenyataan di lapangan dalam kaitannya dengan perjanjian franchise.

## **E. SISTEMATIKA PENULISAN**

Sistematika penulisan tesis ini mengacu pada buku Pedoman Penulisan Usulan Penelitian Untuk Tesis Program Pascasarjana Universitas Diponegoro. Tesis ini terdiri dari V Bab dimana masing-masing bab ada keterkaitannya antara satu dengan lainnya. Adapun gambaran yang jelas mengenai tesis ini akan diuraikan dalam sistematika sebagai berikut:

### **Bab I Pendahuluan**

Bab I ini berisi latar belakang penulisan yang menimbulkan permasalahan yang muncul dan rumusan permasalahan yang akan diteliti. Kemudian dilanjutkan dengan tujuan dan kegunaan penelitian serta sistematika penulisan.

### **Bab II Tinjauan Pustaka**

Dalam bab II ini penulis akan memaparkan tentang teori-teori, norma-norma hukum, asas-asas hukum, serta prinsip-prinsip yang dipakai dalam penganalisaan materi permasalahan yang dibahas sehubungan dengan masalah yang dibahas.

### **Bab III Metode Penelitian**

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai metode pendekatan, spesifikasi penelitian, metode pengumpulan data, populasi dan penarikan sampel, dan metode analisis yang digunakan.

### **Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Dalam Bab IV ini penulis akan menguraikan mengenai hasil penelitian lapangan dan pembahasan yang menghubungkan antara hasil penelitian lapangan dan hasil penelitian kepustakaan

## **Bab V Penutup**

Bab ini berisi kesimpulan yang merupakan kristalisasi dari penelitian dan pembahasan. Selain itu juga berisi saran-saran yang berkaitan dengan permasalahan yang dibahas

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **I. Perjanjian Pada Umumnya**

##### **a. Pengertian Perjanjian**

Pengertian perjanjian yang tercantum dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata) Buku III Bab Kedua Bagian Kesatu Pasal 1313 yaitu “ Suatu persetujuan adalah suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.”

Mengenai pengertian perjanjian para sarjana hukum memiliki pengertian yang berbeda-beda satu sama lain, hal ini terjadi karena masing-masing sarjana itu ingin mengemukakan atau memberi pandangan yang dianggapnya lebih tepat. Beberapa pandangan para sarjana mengenai perjanjian, yaitu :

- Rutten, bahwa perjanjian adalah perbuatan hukum yang terjadi sesuai dengan formalitas-formalitas dari peraturan yang ada, tergantung dari persesuaian pernyataan kehendak dua orang atau lebih orang-orang yang ditujukan untuk timbulnya akibat hukum demi kepentingan salah satu pihak

atas beban pihak lain atau demi kepentingan dan atas beban masing-masing pihak secara timbal balik.<sup>9</sup>

- J. Van Dunne, bahwa perjanjian dapat ditafsirkan sebagai suatu hubungan hukum dari adanya perbuatan penawaran dari satu pihak dan perbuatan hukum penerimaan dari pihak lain.<sup>10</sup>
- Subekti, bahwa suatu perjanjian adalah suatu peristiwa dimana seorang berjanji kepada seorang lain atau dimana dua orang itu saling berjanji untuk melaksanakan sesuatu hal.<sup>11</sup>
- KRMT Tirtodiningrat, bahwa perjanjian adalah suatu perbuatan hukum berdasarkan kata sepakat diantara dua orang atau lebih untuk menimbulkan akibat-akibat hukum yang diperkenankan oleh Undang-Undang.<sup>12</sup>

#### **b. Asas-Asas Dalam Hukum Perjanjian**

Menurut Rutten, asas-asas hukum perjanjian yang diatur dalam Pasal 1338 ada 3 unsur, yaitu :<sup>13</sup>

##### **1) Asas Kebebasan Berkontrak**

KUH Perdata memberikan kebebasan pada siapa saja untuk membuat dan melakukan kesepakatan apa saja, dengan siapa saja, selama mereka memenuhi syarat-syarat sahnya perjanjian yang diatur dalam Buku III KUH Perdata.

---

<sup>9</sup> Rutten, dalam Purwahid Patrik, *Dasar-dasar Hukum Perikatan*, (Bandung : CV. Mandar Maju, 1984), hal 46-47

<sup>10</sup> J. Van Dunne, dalam Purwahid Patrik, *Ibid*, hal 47

<sup>11</sup> Subekti, *Hukum Perjanjian*, (Jakarta : PT Intermasa, 1987), cetakan ke-XI, hal 1

<sup>12</sup> KRMT Tirtodiningrat, dalam A. Qirom Syamsudin Meliala, *Pokok-Pokok Hukum Perjanjian Beserta Perkembangannya*, (Yogyakarta : Liberty, 1985), hal 7-8

<sup>13</sup> Rutten, dalam Purwahid Patrik, *Op.cit*, hal 66

## 2) Asas Konsensualisme

Artinya, perjanjian sudah terjadi bila dua pihak sudah setuju atau sepakat mengenai sesuatu hal. Dengan kata lain, perjanjian timbul atau lahir sejak detik tercapainya kesepakatan. Perjanjian sudah sah apabila sudah tercapai kesepakatan mengenai hal-hal yang pokok dan tidak diperlukan suatu formalitas.

## 3) Asas Kekuatan Mengikat

Menurut Pasal 1338 KUH Perdata, perjanjian berlaku sebagai undang-undang bagi para pihak. Artinya, pihak-pihak harus memenuhi hak dan kewajiban yang telah diperjanjikan.

### c. Unsur-Unsur Perjanjian

Secara sederhana perjanjian dapat dikelompokkan menjadi tiga unsur, yaitu :<sup>14</sup>

1) Unsur Esensialia, adalah : sesuatu yang harus ada yang merupakan hal pokok sebagai syarat yang tidak boleh diabaikan dan harus dicantumkan dalam suatu perjanjian, sehingga perjanjian tanpa hal pokok tersebut tidak sah dan tidak mengikat para pihak yang membuat perjanjian tersebut. Hal-hal yang dimaksud sebagai syarat pokok atau esensialia dari suatu perjanjian adalah berbeda-beda bergantung pada jenis perjanjiannya sendiri.

---

<sup>14</sup> I.G.Rai Wijaya, *Merancang Suatu Kontrak (Contract drafting Teori dan Praktek)*, (Jakarta : Kesaint Blanc, 2002), hal 89

2)Unsur Naturalia, adalah : ketentuan hukum umum, suatu syarat yang biasanya dicantumkan dalam perjanjian. Tanpa pencantuman syarat yang dimaksud itupun, suatu perjanjian tetap sah dan tidak mengakibatkan suatu perjanjian menjadi tidak mengikat. Dalam hal ini apabila syarat yang biasanya dicantumkan, kemudian ternyata tidak dimuat atau tidak diatur dalam perjanjian, maka peran undang-undang akan tampil kedepan untuk mengisi kekosongan yang terjadi.

3)Unsur Aksidentalialia, adalah : suatu syarat yang tidak harus ada, tetapi dicantumkan juga oleh para pihak untuk keperluan tertentu dengan maksud sebagai suatu kepastian. Dan hal ini dimungkinkan oleh undang-undang atas dasar asas kebebasan berkontrak, asalkan hal tersebut tidak bertentangan dengan kepatutan, kebiasaan, dan undang-undang.

#### **d. Syarat Sah Perjanjian**

Menurut Pasal 1320 KUH Perdata, untuk sahnya suatu perjanjian diperlukan empat syarat, yaitu : sepakat mereka yang mengikatkan dirinya, kecakapan untuk membuat suatu perikatan, suatu hal tertentu, dan suatu sebab yang halal.

##### **a) Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya**

Mengandung arti bahwa antara para pihak dalam perjanjian telah ada persesuaian kemauan atau saling menyetujui kehendak masing-masing. Kesepakatan ini tidak sah apabila disebabkan karena kekhilafan, paksaan, atau penipuan (Pasal 1321, Pasal 1322, Pasal 1328 KUH Perdata).

b) Kecakapan untuk membuat suatu perjanjian

Dalam ilmu hukum, kecakapan dibedakan menjadi :

- 1) Kecakapan dalam rangka tindakan pribadi orang perseorangan  
(Pasal 1329 sampai dengan Pasal 1331 KUH Perdata)

Menurut ketentuan Pasal 1330 KUH Perdata, pada prinsipnya semua orang dianggap cakap untuk melakukan perbuatan hukum, kecuali orang-orang yang belum dewasa, mereka yang berada dibawah pengampuan, seorang perempuan dalam hal yang ditetapkan oleh undang-undang dan semua orang kepada siapa undang-undang telah melarang membuat perjanjian-perjanjian tertentu.

- 2) Kecakapan dalam hubungan dengan pemberian kuasa

Untuk dapat melakukan tindakan hukum, baik pemberi kuasa maupun penerima kuasa harus sama-sama cakap.

- 3) Kecakapan dalam hubungannya dengan sifat perwalian dan perwakilan

Dalam hal perwalian harus memperhatikan kewenangan bertindak yang diberikan oleh hukum, peraturan perundang-undangan yang berlaku, serta aturan lain yang berlaku. Dalam hal perwakilan, maka harus memperhatikan ketentuan yang diatur dalam anggaran dasar dari suatu perkumpulan, perusahaan, perserikatan, atau lembaga yang diwakilinya, serta

berbagai aturan hukum yang berlaku bagi perkumpulan, perusahaan, atau lembaga-lembaga tersebut.

Orang-orang yang tidak cakap untuk membuat suatu perjanjian menurut Pasal 1330 KUH Perdata adalah :<sup>15</sup>

1) Orang-orang yang belum dewasa

Mengenai orang yang belum dewasa telah ditentukan dalam Pasal 1330 KUH Perdata, belum dewasa adalah mereka yang belum mencapai umur genap dua puluh satu tahun dan tidak lebih dahulu telah kawin. Apabila perkawinan tersebut dibubarkan sebelum umur mereka genap dua puluh satu tahun maka mereka tidak kembali lagi dalam kedudukan belum dewasa.

2) Mereka yang berada dibawah pengampuan

3) Seorang perempuan dalam hal yang ditetapkan oleh undang-undang (seorang perempuan yang masih bersuami : Pasal 108 KUH Perdata) dan semua orang kepada siapa undang-undang telah melarang membuat perjanjian –perjanjian tertentu. Mengenai poin ketiga ini, sejak dikeluarkannya Surat Edaran Mahkamah Agung (SEMA) Nomor 3 Tahun 1963 tidak berlaku lagi, sejak saat itu seorang perempuan boleh melakukan perbuatan hukum serta sudah diperbolehkan menghadap dimuka pengadilan tanpa seijin suami.

c) Suatu hal tertentu

---

<sup>15</sup> Purwahid Patrik, *Op.Cit*, hal 62.

Suatu hal tertentu merupakan pokok perjanjian karena merupakan objek perjanjian dan merupakan prestasi yang harus dipenuhi. Prestasi itu harus tertentu atau setidaknya dapat ditentukan. Apa yang diperjanjikan harus jelas, ditentukan jenisnya, jumlahnya boleh tidak disebutkan asal dapat dihitung dan ditetapkan.<sup>16</sup> Mengenai objek perjanjian diatur dalam Pasal 1332 sampai Pasal 1334 KUH Perdata.

d) Suatu sebab yang halal

Pengertian sebab yang halal disini adalah :<sup>17</sup>

- 1) sebab yang tidak dilarang atau tidak bertentangan dengan undang-undang
- 2) sebab yang sesuai dengan kesusilaan
- 3) sebab yang sesuai dengan ketertiban umum.

**e. Wanprestasi dan *Overmacht***

1. Wanprestasi

Wanprestasi adalah kelalaian karena tidak memenuhi perikatan yang dapat dipertanggungjawabkan.<sup>18</sup> Ada tiga bentuk wanprestasi, yaitu:<sup>19</sup>

1) Tidak memenuhi prestasi sama sekali

Dalam hal ini tidak diperlukan penetapan lalai. Debitur dapat segera dituntut gantirugi.

2) Terlambat memenuhi prestasi

---

<sup>16</sup> Abdulkadir Muhammad, *Op.cit*, hal 93.

<sup>17</sup> Hardijan Rusli, *Hukum Perjanjian Indonesia dan Common Law*, (Jakarta : Pustaka Sinar Harapan, 1993), hal 99.

<sup>18</sup> J.M Van Dunne, diterjemahkan oleh Lely Niwan, *Op.Cit*, hal. 3

<sup>19</sup> R. Setiawan, Pokok-Pokok Hukum Perikatan, (Bandung : Putra Abardin, 1999), hal 18

Dalam hal debitur terlambat memenuhi prestasinya, maka diperlukan penetapan lalai, kecuali :

- Debitur, setelah terjadinya perikatan, baik secara tegas maupun diam-diam membebaskan kreditur dari kewajiban untuk memberikan penetapan lalai.
- Debitur memberitahuakan kreditur bahwa ia tidak akan memenuhi prestasi.

### 3)Memenuhi prestasi secara tidak baik

Menurut Meijers dalam R. Setiawan (Pokok-Pokok Hukum Perikatan, 1999), jika akibat ingkar janji adalah positif, maka tidak diperlukan penetapan lalai.

Dalam hal Debitur ingkar janji maka Kreditur dapat menuntut:<sup>20</sup>

- a)Pemenuhan prestasi
- b)Pemenuhan prestasi dengan gantirugi
- c)Gantirugi
- d)Pembatalan
- e)Pembatalan dengan gantirugi

## 2. *Overmacht* / Keadaan memaksa

Keadaan memaksa adalah suatu keadaan yang terjadi setelah dibuatnya persetujuan, yang menghalangi debitur untuk memenuhi

---

<sup>20</sup> *Ibid*, hal.31



prestasinya, dimana debitur tidak dapat dipersalahkan dan tidak harus menanggung risiko serta tidak dapat menduga pada waktu persetujuan dibuat.<sup>21</sup>

Mengenai keadaan memaksa terdapat dua teori, yaitu :<sup>22</sup>

a) Teori Objektif

Menurut teori objektif, debitur hanya dapat mengemukakan tentang keadaan memaksa, jika pemenuhan prestasinya bagi setiap orang mutlak tidak mungkin dilaksanakan. Misalnya penyerahan sebuah rumah tidak mungkin dilaksanakan karena rumah tersebut musnah karena tsunami.

b) Teori Subjektif

Menurut teori subjektif terdapat keadaan memaksa, jika debitur yang bersangkutan mengingat keadaan pribadi daripada debitur tidak dapat memenuhi prestasinya.

## II. Perjanjian Baku

Prof.DR. Mariam Darus Badruzaman, S.H merumuskan pengertian perjanjian baku sebagai suatu perjanjian yang isinya dibakukan dan dituangkan dalam bentuk formulir. Perumusan ini dilandasi dari perumusan-perumusan yang dikemukakan oleh kalangan intelektual bangsa asing, seperti Hondius dan Drooglever Fortuijn.<sup>23</sup>

---

<sup>21</sup> *Ibid*, hal. 27

<sup>22</sup> *Ibid*, hal. 29

<sup>23</sup> Mariam Darus Badruzaman, *Pembentukan Hukum Nasional dan Permasalahannya*, (Bandung: Alumni, 1981), hal 49.

Perjanjian baku mempunyai ciri-ciri:<sup>24</sup>

1. Bentuk perjanjian tertulis
2. perjanjian baku harus dibuat secara tertulis baik berupa akta autentik atau dibawah tangan
3. Format perjanjian dibakukan
4. Format perjanjian yang dibakukan meliputi model, rumusan,. Dan ukuran, sehingga tidak dapat diganti, diubah, atau dibuat dengan cara lain karena sudah dicetak
5. Syarat-syarat perjanjian ditentukan oleh kreditur
6. Debitur hanya menerima atau menolak
7. Perjanjian baku menguntungkan kreditur

Dalam praktek penggunaan perjanjian baku dapat dibedakan dalam berbagai jenis. Prof.DR. Mariam Darus Badruzaman, S.H membedakan perjanjian baku kedalam tiga jenis, yaitu :<sup>25</sup>

1. Perjanjian baku sepihak, adalah perjanjian yang isinya ditentukan oleh pihak yang kuat kedudukannya didalam perjanjian itu. Pihak yang kuat disini adalah pihak kreditur yang lazimnya mempunyai posisi (ekonomi) kuat dibanding debitur
2. Perjanjian baku yang ditetapkan oleh pemerintah, ialah perjanjian baku yang isinya ditentukan oleh pemerintah terhadap perbuatan-perbuatan hukum

---

<sup>24</sup>Ambar Kuncoro Aji, *Makalah Perlindungan Hukum Terhadap Syarat-syarat Dalam Perjanjian Baku Bagi Pihak Debitur*, (Yogyakarta: Fakultas Hukum Universitas Gajah Mada, 2001), hal 4-5.

<sup>25</sup> Mariam Darus Badruzaman, *Ibid*, hal 53.

tertentu, misalnya perjanjian -perjanjian yang mempunyai objek hak-hak atas tanah

Perjanjian baku yang ditentukan di lingkungan notaris atau advokat yang sejak semula sudah disediakan untuk permintaan dari anggota masyarakat yang minta bantuan notaris atau Advokat yang bersangkutan

### **III. Berakhirnya Perjanjian**

Pada dasarnya setiap perikatan, termasuk perjanjian memiliki jangka waktu berlakunya, dan akan berakhir dengan sendirinya dengan habisnya jangka waktu yang diatur dalam perjanjian tersebut, kecuali jika diperpanjang atau diperbaharui oleh para pihak (*time constraint*). Hal lain yang juga perlu mendapat perhatian adalah masalah pengakhiran lebih awal. Dalam hal ini perlu diatur secara pasti dan jelas apa-apa saja yang merupakan dan menjadi dasar pembenaran pengakhiran lebih awal. Di Indonesia perlu diperhatikan ketentuan yang diatur dalam pasal 1266 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yang hingga saat ini belum jelas statusnya, apakah dapat disimpangi atau tidak oleh para pihak, serta seberapa jauh mengikatnya bagi para pihak. Menurut ketentuan pasal 1266 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, suatu perjanjian hanya dapat dibatalkan atau diakhiri sebelum jangka waktunya jika keputusan mengenai pembatalan atau pengakhiran tersebut telah dijatuhkan oleh hakim pengadilan negeri.

Suatu perjanjian selain memiliki jangka waktu berlakunya, pada dasarnya juga dapat batal atau dibatalkan. Berdasarkan pada alasan kebatalannya,

kebatalan dapat dibedakan dalam perjanjian yang dapat dibatalkan dan perjanjian yang batal demi hukum.

a. Perjanjian Yang Dapat Dibatalkan

Undang-undang memberikan kemungkinan bahwa suatu perjanjian dapat dibatalkan, jika perjanjian tersebut dalam pelaksanaannya akan merugikan individu tertentu. Individu ini tidak hanya pihak dalam perjanjian tersebut, tetapi meliputi juga setiap individu yang merupakan pihak ketiga di luar para pihak yang mengadakan perjanjian. Dalam hal ini, pihak yang jika dengan dilaksanakannya perjanjian tersebut akan menderita kerugian dapat mengajukan pembatalan atas perjanjian tersebut, baik sebelum perjanjian itu dilaksanakan maupun setelah perjanjian tersebut dilaksanakan. Bagi keadaan yang terakhir ini, pasal 1451 dan pasal 1452 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata menentukan bahwa setiap kebatalan membawa akibat bahwa semua kebendaan dan orang-orangnya dipulihkan sama seperti keadaan sebelum perjanjian dibuat.

b. Perjanjian Yang Batal Demi Hukum

Suatu perjanjian dikatakan batal demi hukum, jika terjadi pelanggaran terhadap syarat obyektif dari sahnya suatu perikatan. Keharusan akan adanya obyek dalam perjanjian, dirumuskan dalam pasal 1332 sampai dengan pasal 1334 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yang diikuti dengan pasal 1335 sampai dengan pasal 1336 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata mengatur mengenai rumusan causa yang halal, yaitu causa yang diperbolehkan oleh hukum.

Tidak adanya obyek dalam suatu perjanjian jelas tidak menerbitkan suatu perjanjian. Perjanjian demikian adalah kosong adanya. Berbeda dengan hal tersebut, suatu causa yang halal tidaklah mudah ditemukan rumusnya dalam suatu perjanjian. Setiap pihak yang mengadakan suatu perjanjian dapat saja menyebutkan suatu isi perjanjian, sehingga walaupun sebenarnya perjanjian itu terbit dari suatu causa yang tidak halal, menjadi tampak sebagai suatu perjanjian yang diperkenankan oleh hukum.

Disamping ketidakpenuhan syarat obyektif seperti disebutkan di atas, undang-undang juga merumuskan secara konkrit untuk tiap-tiap perbuatan hukum (terutama pada perjanjian formil) yang mensyaratkan dibentuknya perjanjian dalam bentuk yang ditentukan oleh undang-undang, yang jika tidak dipenuhi maka perjanjian tersebut akan batal demi hukum.

Sedangkan berdasarkan sifat kebatalannya, kebatalan dibedakan dalam kebatalan relatif dan kebatalan mutlak<sup>26</sup>.

a. Kebatalan Relatif

Suatu kebatalan disebut relatif, jika kebatalan tersebut hanya berlaku terhadap individu orang perorangan tertentu saja.

b. Kebatalan Mutlak

Suatu kebatalan disebut dengan mutlak, jika kebatalan tersebut berlaku umum terhadap seluruh anggota masyarakat tanpa kecuali.

---

<sup>26</sup> Gunawan, Widjaja, *Waralaba*, (Cetakan Kedua), (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), halaman 90

Disamping pemberlakuan nulitas atau kebatalan yang relatif dan mutlak, Kitab Undang-Undang Hukum Perdata juga mengatur ketentuan mengenai pengecualian pemberlakuan nulitas, seperti yang diatur dalam pasal 1341 ayat (2) Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yang melindungi hak-hak pihak ketiga yang telah diperolehnya dengan itikad baik atas segala kebendaan yang menjadi pokok perjanjian yang batal tersebut. Perjanjian waralaba yang dibatalkan dapat membawa akibat nulitas yang relatif dan mutlak secara bersama-sama.

#### IV . TINJAUAN UMUM PERJANJIAN FRANCHISE

##### 1. Pengertian Franchise atau Waralaba

Seperti yang telah dijelaskan di muka bahwa ada beberapa cara yang dapat ditempuh dalam mengembangkan usaha secara internasional, yaitu :<sup>27</sup>

- a. Melalui perdagangan internasional dengan cara ekspor-impor;
- b. Dengan pemberian lisensi;
- c. Melakukan *franchising* (pemberian waralaba);
- d. Membentuk perusahaan patungan (*joint ventures*);
- e. Melakukan penanaman modal langsung (*foreign direct investment*) dengan kepemilikan yang menyeluruh atau melalui merger, konsolidasi maupun akuisisi.

Diatas disebutkan bahwa *franchise* merupakan salah satu cara yang dapat ditempuh oleh pengusaha untuk mengembangkan usahanya secara internasional. *Franchise* dapat digunakan sebagai cara untuk mengembangkan

---

<sup>27</sup> Gunawan, Widjaja, *Lisensi atau Waralaba*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), halaman 1

usaha secara internasional karena dalam *franchise* terjadi kerjasama antara beberapa pihak dan dapat dilakukan secara internasional.

Henry Campbell Dalam bukunya Black's Law Dictionary, *franchise* atau waralaba diartikan sebagai :

*“A special privilege granted or sold, such as to use a name or to sell products or services.*

*In its simple terms, a franchise is a license from owner of a trademark or trade name permitting another to sell a product or service under that name or mark.*

*More broadly stated, a franchise has evolved into an elaborate agreement under which the franchise undertakes to conduct a business or sell a product or service in accordance with methods and procedures prescribed by the franchisor, and the franchisor undertakes to assist the franchisee thorough advertising, promotion and other advisory services.”<sup>28</sup>*

Dalam pengertian di atas, lebih ditekankan pada pemberian hak untuk menjual produk berupa barang atau jasa dengan memanfaatkan merek dagang franchisor (pemberi waralaba), dengan kewajiban pada pihak franchisee (penerima waralaba) untuk mengikuti metode dan tatacara atau prosedur yang telah ditetapkan oleh franchisor. Dalam kaitannya dengan pemberian izin dan kewajiban pemenuhan standar dari franchisor, franchisor akan memberikan bantuan pemasaran, promosi, maupun bantuan teknis lainnya agar franchisee dapat menjalankan usahanya dengan baik.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> *Ibid*, halaman 7

<sup>29</sup> *Ibid*, halaman 15

Kata *franchise* berasal dari bahasa Perancis yang berarti bebas dari kungkungan atau belenggu (*free from servitude*). Menurut Prof. Dr. Winardi, SE, *franchise* berarti hak istimewa dari pemerintah untuk sebuah badan usaha.

- a. Hak yang diberikan oleh pemerintah kepada suatu badan usaha atau seorang individu untuk menjalankan usaha tertentu, pada tempat
- b. tertentu (perusahaan-perusahaan kereta api swasta di luar negeri bekerja dengan dasar *franchise* tersebut).
- c. Secara analog hal tersebut berarti pula hak yang serupa yang diberikan seorang produsen kepada seorang penyalur mengenai hasil produksi.<sup>30</sup>

Sedangkan menurut Martin Mendelson, *franchise* format bisnis adalah pemberian sebuah lisensi oleh seorang (franchisor) kepada pihak lain (franchisee), dan lisensi tersebut memberi hak kepada franchisee untuk berusaha dengan menggunakan merek dagang atau nama dagang franchisor, serta untuk menggunakan keseluruhan paket, yang terdiri dari seluruh elemen yang diperlukan untuk membuat seseorang yang sebenarnya belum terlatih dalam bisnis dan untuk menjalankan bisnis tersebut dengan bantuan yang terus-menerus atas dasar ditentukan sebelumnya.<sup>31</sup>

IPPM (Institut Pendidikan dan Pengembangan Manajemen) menyebut *franchise* dengan istilah waralaba. Adapun kata *waralaba* berasal dari *wara* yang berarti lebih istimewa dan *laba* berarti untung. Jadi kata waralaba berarti usaha

---

<sup>30</sup> Winardi, *Kamus Ekonomi; Inggris-Indonesia*, (Bandung: Mandar Maju, 1992), halaman 216

<sup>31</sup> Martin, Mendelson, *Franchising; Petunjuk Praktis Bagi Franchisor dan Franchisee*, (Cetakan Pertama), (Jakarta: IPPM, 1993), halaman 4



yang memberikan keuntungan lebih atau istimewa.<sup>32</sup> Lebih lanjut IPPM mendefinisikan pewaralaba adalah suatu teknik atau metode pemasaran untuk mendistribusikan barang dan jasa, dimana pewaralaba memberikan atau menjual pada terwaralaba hak untuk menggunakan nama dagang, citra, dan sistem milik pewaralaba dengan imbalan yang berupa uang pangkal (*Initial Franchise Fee*) dan royalti dari terwaralaba. Sedangkan pewaralaba memberi dukungan tetap dan jasa-jasa yang diberikan terwaralaba.<sup>33</sup>

Dalam Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, didefinisikan waralaba sebagai :

Pasal 1 Ayat (1)

*“Waralaba adalah hak khusus yang dimiliki oleh orang perseorangan atau badan usaha terhadap sistem bisnis dengan cirri khas usaha dalam rangka memasarkan barang dan/atau jasa yang telah terbukti berhasil dan dapat dimanfaatkan dan/atau digunakan oleh pihak lain berdasarkan perjanjian waralaba .”*

Dalam Peraturan Menteri Perdagangan No. 12/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Izin Usaha Waralaba dijelaskan pengertian waralaba, yaitu :

Pasal 1 Ayat (1)

*“Waralaba (Franchise) adalah perikatan antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba dimana Penerima Waralaba diberikan hak untuk menjalankan usaha dengan memanfaatkan dan/atau menggunakan hak kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri*

---

<sup>32</sup> Amir, Karamoy, *Sukses Usaha Lewat Waralaba*, (Cetakan Pertama), (Jakarta: Jurnalindo Aksara Grafika, 1996), halaman 3

<sup>33</sup> Darmawan, Budi, Suseno, *Waralaba; Bisnis Minim Resiko Maksim di Laba*, (Cetakan Pertama), (Jogjakarta: Pilar Humania, 2005), halaman 44

*khas usaha yang dimiliki Pemberi Waralaba dengan suatu imbalan berdasarkan persyaratan yang ditetapkan oleh Pemberi Waralaba dengan sejumlah kewajiban menyediakan dukungan konsultasi operasional yang berkesinambungan oleh Pemberi Waralaba kepada Penerima Waralaba.”*

## **2. Bentuk-Bentuk Franchise**

Jika dilihat dari sejarahnya, *franchise* dari awal berkembangnya mengalami banyak perkembangan dan perubahan. Pada awal berkembangnya *franchise* hanya merupakan suatu cara yang digunakan seorang pengusaha untuk melakukan distribusi hingga berkembang sampai pada *franchise* sebagai format bisnis.

Secara spesifik ada dua bentuk *franchise* atau waralaba yang berkembang di Indonesia.<sup>34</sup>

### **a. Franchise Format Bisnis**

Seorang pemegang waralaba memperoleh hak untuk memasarkan dan menjual produk atau pelayanan dalam suatu wilayah atau lokasi spesifik, dengan menggunakan standard operasional dan pemasaran.

Dalam bentuk ini terdapat tiga jenis format bisnis franchise, yaitu<sup>35</sup> :

#### **1) Franchise Pekerjaan**

Dalam bentuk ini franchisee (pemegang franchise) yang menjalankan usaha franchise pekerjaan sebenarnya membeli dukungan untuk usahanya sendiri. Misalnya, ia mungkin menjual jasa penyetelan mesin mobil dengan merek franchise tertentu. Bentuk franchise seperti ini

---

<sup>34</sup> Douglas, J Queen, *Pedoman Membeli dan Menjalankan Franchise*, (Cetakan Pertama), (Jakarta: PT Elek Media Komputindo, 1993), halaman 6

<sup>35</sup> Juajir, Sumardi, *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1995), halaman 23

cenderung paling murah, umumnya membutuhkan modal yang kecil karena tidak menggunakan tempat dan perlengkapan yang berlebihan.

## 2) Franchise Usaha

Pada saat ini franchise usaha adalah bidang franchise yang berkembang pesat. Bentuknya mungkin berupa toko eceran yang menyediakan barang atau jasa, atau restoran fast food. Biaya yang dibutuhkan lebih besar dari franchise pekerjaan karena dibutuhkan tempat usaha dan peralatan khusus.

## 3) Franchise Investasi

Ciri utama yang membedakan jenis franchise ini dari franchise pekerjaan dan franchise usaha adalah besarnya usaha, khususnya besarnya investasi yang dibutuhkan. Franchise investasi adalah perusahaan yang sudah mapan, dan investasi awal yang dibutuhkan mungkin mencapai milyaran.

Perusahaan yang mengambil franchise investasi biasanya ingin melakukan diversifikasi, tetapi karena manajemennya tidak berpengalaman dalam pengelolaan usaha baru sehingga mengambil sistem franchise jenis ini, misalnya suatu hotel, maka dipilih cara franchising yang memungkinkan mereka memperoleh bimbingan dan dukungan.

### b. Franchise Distribusi Produk

Seorang pemegang waralaba memperoleh lisensi eksekutif untuk memasarkan produk dari satu perusahaan tunggal dalam sebuah lokasi spesifik.

Contoh : keagenan sepatu, pompa bensin, dealer sepeda motor.

## 1. Perjanjian Franchise (*Franchise Agreement*)

Perjanjian Franchise adalah suatu perjanjian yang diadakan antara franchisor dengan franchisee di mana pihak franchisor memberikan hak kepada pihak franchisee untuk memproduksi atau memasarkan barang (produk) dan/atau jasa (pelayanan) dalam waktu dan tempat tertentu yang di bawah pengawasan franchisor, sementara franchisee membayar sejumlah uang tertentu atas hak yang diperolehnya.<sup>36</sup>

Douglas J. Queen merumuskan perjanjian waralaba adalah satu dokumen hukum yang menggariskan tanggung jawab dari pemilik dan pemegang waralaba.<sup>37</sup> Lebih lanjut, Martin Mandelson menambahkan perjanjian waralaba harus secara tepat menggambarkan janji-janji yang dibuat dan harus adil, serta pada saat yang bersamaan menjamin bahwa ada perjanjian yang cukup melindungi integritas sistem.<sup>38</sup>

---

<sup>36</sup> Juajir, Sumardi, *Op Cit*, halaman 44

<sup>37</sup> Douglas, J Queen, *Pedoman Membeli dan Menjalankan Franchise*, (Cetakan Pertama), (Jakarta: PT Elek Media Komputindo, 1993), halaman 45

<sup>38</sup> Martin, Mendelson, *Franchising; Petunjuk Praktis Bagi Franchisor dan Franchisee*, (Cetakan Pertama), (Jakarta: IPPM, 1993), halaman 45

Dalam Peraturan Menteri Perdagangan No. 12/M-DAG/PER/3/2006 Tentang Ketentuan dan Tata Cara Penerbitan Surat Tanda Pendaftaran Usaha Waralaba dijelaskan tentang pengertian perjanjian waralaba, yaitu :

Pasal 1 ayat (6)

*“Perjanjian Waralaba adalah perjanjian secara tertulis antara Pemberi Waralaba dengan Penerima Waralaba Utama.”*

Pasal 1 ayat (7)

*“Perjanjian Waralaba Lanjutan adalah perjanjian secara tertulis antara Penerima Waralaba Utama dengan Penerima Waralaba Lanjutan.”*

Rumusan perjanjian waralaba dalam Peraturan Menteri Perdagangan tersebut menegaskan bahwa pemberian waralaba dapat dilakukan dengan pemberian hak lebih lanjut kepada penerima waralaba utama untuk mewaralabakannya kembali kepada penerima waralaba lanjutan. Dalam praktek biasanya disebut dengan istilah *Master Franchisee*, yang kesepakatan pemberian waralabanya dibuat dalam suatu *Master Franchise Agreement*.

Dalam Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 disebutkan tentang klausula apa saja yang harus ada dalam Perjanjian Franchise, yaitu

Pasal 5

*Perjanjian waralaba memuat klausula paling sedikit :*

- a. Nama dan alamat para pihak;*
- b. Jenis Hak Kekayaan Intelektual;*
- c. Kegiatan usaha;*
- d. Hak dan kewajiban para pihak;*
- e. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba;*
- f. Wilayah usaha;*

- g. *Jangka waktu perjanjian;*
- h. *Tata cara pembayaran imbalan;*
- i. *Kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris;*
- j. *Penyelesaian sengketa; dan*
- k. *Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.*

## **2. Pihak-Pihak Dalam Perjanjian Franchise**

Dari beberapa pengertian yang dikemukakan di atas, terlihat bahwa sistem bisnis franchise melibatkan dua pihak, yaitu :<sup>39</sup>

- a. *Franchisor* atau Pemberi Waralaba, yaitu wirausaha sukses pemilik produk, jasa, atau sistem operasi yang khas dengan merk tertentu, yang biasanya telah dipatenkan.
- b. *Franchisee* atau Penerima Waralaba, yaitu perorangan dan/atau pengusaha lain yang dipilih oleh franchisor atau yang disetujui permohonannya untuk menjadi franchisee oleh pihak franchisor, untuk menjalankan usaha dengan menggunakan nama dagang, merk, atau sistem usaha milik franchisor, dengan syarat member imbalan kepada franchisor berupa uang

---

<sup>39</sup> Juajir, Sumardi, *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1995), halaman 21

dalam jumlah tertentu pada awal kerja sama dijalin (uang pangkal) dan atau pada selang waktu tertentu selama jangka waktu kerja sama (royalty).

### **3. Berakhirnya Perjanjian Franchise**

Masa berlakunya perjanjian waralaba adalah lamanya waktu selama franchisee boleh menggunakan lisensi atau sistem yang diwaralabakan. Hal ini sesuai yang tercantum dalam perjanjian yang telah disepakati. Menurut hasil penelitian di Indonesia berkisar 5 (lima) sampai 10 (sepuluh) tahun<sup>40</sup> dengan kemungkinan perpanjangan. Namun demikian, dalam praktek, pemilik franchise (franchisor) dapat membatalkan perjanjian lebih awal apabila pemegang franchise (franchisee) tidak dapat memenuhi kewajibannya.<sup>41</sup>

## **V. TINJAUAN UMUM PERLINDUNGAN HUKUM**

Bisnis Franchise ini dibangun atas dasar perjanjian, oleh karena itu masing-masing pihak harus mengetahui apa isi dari perjanjian itu. Dengan diketahuinya isi perjanjian tersebut maka masing-masing pihak mengetahui kewajiban dan haknya. Dengan demikian diharapkan para pihak tidak merasa dirugikan satu sama lain.

Dalam Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, disebutkan bahwa :

Pasal 1338 KUH Perdata

*“Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya.  
Suatu perjanjian tidak dapat ditarik kembali selain dengan sepakat kedua belah pihak, atau karena alasan-alasan yang oleh undang-undang dinyatakan cukup untuk itu.*

---

<sup>40</sup> Rooseno, Harjowidigdo, *Perspektif Pengaturan Perjanjian Franchise*, Makalah Pertemuan Ilmiah Tentang Usaha Franchise dalam Menunjang Pembangunan Ekonomi, (Jakarta: BPHN, 1993), halaman 18

<sup>41</sup> Juajir, Sumardi, *Op Cit*, halaman 56

*Suatu perjanjian harus dilaksanakan dengan itikad baik.”*

Berdasarkan Pasal 1338 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tersebut diatas, maka tiap-tiap pihak dalam perjanjian wajib mematuhi hal-hal yang telah diperjanjikan dan melaksanakan perjanjian dengan itikad baik.

Apabila ada pihak yang tidak mematuhi dan tidak melaksanakan perjanjian dengan baik maka dapat dikatakan pihak tersebut tidak ber-itikad baik. Pihak yang dirugikan oleh pihak yang tidak ber-itikad baik akan mendapat perlindungan hukum. Perlindungan hukum yang dimaksud disini adalah perlindungan terhadap hak-hak yang dimiliki oleh pihak yang dirugikan tersebut dalam perjanjian.

Pasal 1341 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata menyebutkan bahwa :

Pasal 1341 KUH Perdata

*“Tiap orang berpiutang boleh mengajukan batalnya segala perbuatan yang tidak diwajibkan yang dilakukan oleh si berutang dengan nama apapun juga, yang merugikan orang-orang berpiutang, asal dibuktikan, bahwa ketika perbuatan dilakukan, baik si berutang maupun orang dengan atau untuk siapa si berutang itu berbuat, mengetahui bahwa perbuatan itu membawa akibat yang merugikan orang-orang berpiutang.*

*Hak-hak yang diperolehnya dengan itikad baik oleh orang-orang pihak ketiga atas barang-barang yang menjadi pokok perbuatan yang batal itu, dilindungi.*

*Untuk mengajukan hal batalnya perbuatan-perbuatan yang dilakukan dengan cuma-cuma oleh si berutang, cukuplah si berpiutang membuktikan bahwa si berutang pada waktu melakukan perbuatan itu tahu, bahwa ia dengan berbuat demikian merugikan orang-orang yang menguntungkan padanya, tak peduli apakah orang yang menerima keuntungan juga mengetahuinya atau tidak.”*



Dengan adanya Pasal 1341 Kitab Undang-Undang Hukum Perdata tersebut di atas, pihak yang ber-itikad baik akan dilindungi hak-haknya dengan cara tidak mencabut hak-hak yang dimiliki oleh pihak yang beritikad baik tersebut di dalam perjanjian.

Dalam Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan Republik Indonesia Nomor : 259/MPP/Kep/7/1997 tanggal 30 Juli 1997 tentang Ketentuan dan Tata Cara Pelaksanaan Pendaftaran Usaha Waralaba diatur ketentuan yang bersifat preventif, yaitu yang dilakukan dalam bentuk<sup>42</sup> :

1. Kewajiban bagi Pemberi Waralaba untuk menyampaikan keterangan tertulis dan benar kepada Penerima Waralaba sebelum Perjanjian Waralaba ditanda tangani oleh kedua belah pihak, Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba
2. Adanya ketentuan yang mengatur mengenai klausula minimum yang diatur dalam Perjanjian Waralaba antara Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba
3. Kewajiban untuk melakukan pendaftaran Perjanjian Waralaba pada Departemen Perindustrian dan Perdagangan, termasuk atas setiap perubahannya
4. Kewajiban untuk melakukan pelaporan berkala atas pelaksanaan waralaba.

---

<sup>42</sup> Gunawan, Widjaja, *Waralaba*, (Cetakan Kedua), (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003), halaman 148

Ketentuan yang bersifat preventif ini dimaksudkan agar kedua belah pihak, Pemberi Waralaba dan Penerima Waralaba tidak ada yang dirugikan dalam perjanjian waralaba, sehingga kelak kegiatan waralaba dapat berjalan dengan baik.

## **VI. TINJAUAN UMUM TENTANG MEREK**

Berdasarkan ketentuan pasal 1 Undang – Undang no 15 Tahun 2001 yang dimaksud dengan merek adalah:

1. Merek adalah tanda yang berupa gambar, nama, kata, huruf-huruf, angka-angka, susunan warna, atau kombinasi dari unsur-unsur tersebut yang memiliki daya pembeda dan digunakan dalam kegiatan perdagangan barang atau jasa.
2. Merek Dagang adalah Merek yang digunakan pada barang yang diperdagangkan oleh seseorang atau beberapa orang secara bersama-sama atau badan hukum untuk membedakan dengan barang-barang sejenis lainnya.
3. Merek Jasa adalah Merek yang digunakan pada jasa yang diperdagangkan oleh seseorang atau beberapa orang secara bersama-sama atau badan hukum untuk membedakan dengan jasa-jasa sejenis lainnya.

4. Merek Kolektif adalah Merek yang digunakan pada barang dan atau jasa dengan karakteristik yang sama yang diperdagangkan oleh beberapa orang atau badan hukum secara bersama-sama untuk membedakan barang dan/atau jasa sejenis lainnya.

Hak atas merek adalah hak eksklusif yang diberikan oleh Negara kepada pemilik Merek yang terdaftar dalam Daftar Umum Merek untuk jangka waktu tertentu dengan menggunakan sendiri Merek tersebut atau memberikan izin kepada pihak lain untuk menggunakannya.

Syarat suatu merek dapat didaftarkan menurut ketentuan Undang-Undang no 15 Tahun 2001 adalah:

- a. tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku, moralitas agama, kesusilaan, ketertiban umum ;
- b. memiliki daya pembeda;
- c. telah menjadi milik umum; atau
- d. merupakan keterangan atau berkaitan dengan barang atau jasa yang dimohonkan pendaftarannya.

Suatu hak atas merek dapat beralih atau dialihkan karena :

- a. pewarisan;
- b. wasiat;
- c. hibah;
- d. perjanjian; atau
- e. sebab-sebab lain yang dibenarkan oleh peraturan perundang-undangan.

Pengalihan tersebut dapat dilakukan oleh pemilik merek kepada pihak lain disertai dengan perjanjian Lisensi, yang dimaksud dengan perjanjian lisensi adalah perjanjian yang isinya berupa pemberian izin yang diberikan oleh pemilik Merek terdaftar kepada pihak lain melalui suatu perjanjian berdasarkan pada pemberian hak (bukan pengalihan hak) untuk menggunakan Merek tersebut, baik untuk seluruh atau sebagian jenis barang dan/atau jasa didaftarkan dalam jangka waktu dan syarat tertentu.

## **VII. TINJAUAN UMUM BIDANG PENDIDIKAN DAN BIMBINGAN BELAJAR**

### **1. Pengertian Pendidikan**

Pasal 1 ayat (1) Undang – Undang No 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional disebutkan:

*“Pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara.”*

Sedangkan menurut ensiklopedia bebas Bahasa Indonesia yang dimaksud dengan pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara

aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya dan masyarakat. Pendidikan meliputi pengajaran keahlian khusus, dan juga sesuatu yang tidak dapat dilihat tetapi lebih mendalam yaitu pemberian pengetahuan, pertimbangan dan kebijaksanaan. Salah satu dasar utama pendidikan adalah untuk mengajar kebudayaan melewati generasi.<sup>43</sup>

## **2. Pengertian Bimbingan Belajar**

Bimbingan merupakan bantuan yang diberikan kepada individu dari seorang yang ahli, namun tidak sesederhana itu untuk memahami pengertian dari bimbingan. Pengertian tentang bimbingan formal telah diusahakan orang setidaknya sejak awal abad ke-20, yang diprakarsai oleh Frank Parson pada tahun 1908. Sejak itu muncul rumusan tentang bimbingan sesuai dengan perkembangan pelayanan bimbingan, sebagai suatu pekerjaan yang khas yang ditekuni oleh para peminat dan ahlinya. Pengertian bimbingan yang dikemukakan oleh para ahli memberikan pengertian yang saling melengkapi satu sama lain.

Para ahli memberikan pengertian tentang Bimbingan antara lain:

---

<sup>43</sup> [www. Wikipedia .com](http://www.Wikipedia.com)

Bimbingan sebagai bantuan yang diberikan kepada individu untuk dapat memilih, mempersiapkan diri dan memegang suatu jabatan dan mendapat kemajuan dalam jabatan yang dipilihnya” (Frank Parson ,1951).

Frank Parson merumuskan pengertian bimbingan dalam beberapa aspek yakni bimbingan diberikan kepada individu untuk memasuki suatu jabatan dan mencapai kemajuan dalam jabatan

Mathewson memberikan pengertian tentang bimbingan adalah pendidikan dan pengembangan yang menekankan pada proses belajar yang sistematis

Mathewson mengemukakan bimbingan sebagai pendidikan dan pengembangan yang menekankan pada proses belajar. Pengertian ini menekankan bimbingan sebagai bentuk pendidikan dan pengembangan diri, tujuan yang diinginkan diperoleh melalui proses belajar.

Belajar adalah perubahan yang relatif permanen dalam perilaku atau potensi perilaku sebagai hasil dari pengalaman atau latihan yang diperkuat

Pengertian bimbingan belajar adalah Suatu proses pemberian bantuan kepada individu secara berkelanjutan dan sistematis, yang dilakukan oleh seorang ahli yang telah mendapat latihan khusus untuk itu, dimaksudkan agar individu dapat memahami dirinya, lingkungannya serta dapat mengarahkan diri dan menyesuaikan diri dengan lingkungan untuk dapat mengembangkan

potensi dirinya secara optimal untuk kesejahteraan dirinya dan kesejahteraan masyarakat<sup>44</sup>

## VIII. TINJAUAN UMUM TENTANG YAYASAN

Berdasarkan ketentuan pasal 1 Undang – Undang no 16 tahun 2001 tentang yayasan, yang dimaksud dengan yayasan adalah badan hukum yang terdiri atas kekayaan yang dipisahkan dan diperuntukkan untuk mencapai tujuan tertentu di bidang sosial, keagamaan, dan kemanusiaan, yang tidak mempunyai anggota.

Pendirian yayasan dilakukan dengan akta notaris dan mempunyai status badan hukum setelah akta pendirian memperoleh pengesahan dari Menteri Kehakiman dan Hak Asasi Manusia atau pejabat yang ditunjuk. Permohonan pendirian yayasan dapat diajukan kepada Kepala Kantor Wilayah Departemen Kehakiman dan Hak Asasi Manusia yang wilayah kerjanya meliputi tempat kedudukan yayasan. Yayasan yang telah memperoleh pengesahan diumumkan dalam Berita Negara Republik Indonesia.

Yayasan mempunyai organ yang terdiri atas *Pembina*, *Pengurus*, dan *Pengawas*. Pengelolaan kekayaan dan pelaksanaan kegiatan yayasan dilakukan sepenuhnya oleh Pengurus. Pengurus wajib membuat laporan tahunan yang disampaikan kepada Pembina mengenai keadaan keuangan dan perkembangan kegiatan yayasan. Pengawas bertugas melakukan pengawasan serta memberi nasihat kepada Pengurus dalam menjalankan kegiatan yayasan.

---

<sup>44</sup> [www.wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)

Perbuatan hukum penggabungan yayasan dapat dilakukan dengan menggabungkan satu atau lebih yayasan dengan yayasan lain, dan mengakibatkan yayasan yang menggabungkan diri menjadi bubar. Yayasan dapat bubar karena jangka waktu yang ditetapkan Anggaran Dasar berakhir, tujuan yang ditetapkan tercapai atau tidak tercapai, putusan pengadilan yang telah memperoleh kekuatan hukum.

### **BAB III**

#### **METODE PENELITIAN**

Pada prinsipnya metode penelitian memberikan pedoman tentang tata cara seorang ilmuwan mempelajari, menganalisa serta memahami permasalahan yang dihadapinya. Penelitian merupakan suatu sarana pokok pengembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang bertujuan untuk mengungkapkan kebenaran secara



sistematis, metodologis, dan konsisten. Melalui penelitian tersebut diadakan analisa dan konstruksi terhadap data yang telah dikumpulkan dan diolah.<sup>45</sup>

Metodologi penelitian ini terdiri dari metode pendekatan, spesifikasi penelitian, bahan penelitian, wilayah penelitian, populasi dan penarikan sampel, teknik pengumpulan data dan analisis data.

## **1. Metode Pendekatan**

Untuk dapat mencapai tujuan yang diharapkan maka penelitian ini menggunakan metode pendekatan yuridis empiris, yaitu cara yang dipergunakan untuk memecahkan masalah penelitian dengan meneliti data sekunder terlebih dahulu untuk kemudian dilanjutkan dengan mengadakan penelitian terhadap data primer dilapangan.<sup>46</sup>

Segi yuridis dalam penelitian ini ditinjau dari sudut hukum perjanjian dan peraturan-peraturan tertulis sebagai data sekunder, sedangkan yang dimaksud dengan pendekatan secara empiris yaitu penelitian yang bertujuan untuk memperoleh pengetahuan empiris tentang hubungan dan pengaruh hukum terhadap masyarakat, dengan jalan melakukan penelitian atau terjun langsung ke dalam masyarakat atau lapangan untuk mengumpulkan data yang obyektif, data ini merupakan data primer.<sup>47</sup>

## **2. Spesifikasi Penelitian**

---

<sup>45</sup> Soerjono Soekanto dan Sri Mamuji, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, (Jakarta : Rajawali Press, 1998), hal 1

<sup>46</sup> Soeryono Soekanto, *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta : Universitas Indonesia, 1982), hal 7.

<sup>47</sup> P. Joko Subagyo, *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1991), hal 42.

Spesifikasi penelitian yang dipergunakan adalah berupa penelitian deskriptif analitis. Deskriptif maksudnya penelitian yang menggambarkan secara lengkap tentang ciri, keadaan, perilaku individu atau kelompok serta gejala berdasarkan fakta yang sebagaimana adanya, sedangkan analitis mengandung makna mengelompokkan, menghubungkan, membandingkan, dan memberikan makna pada permasalahan diatas yang diharapkan dapat memberikan gambaran secara jelas terhadap permasalahan tersebut.

### **3. Metode Pengumpulan Data**

Data yang dikumpulkan meliputi data primer dan data sekunder, yaitu :

a. Data Primer, yaitu data yang diperoleh langsung dari masyarakat atau lapangan.<sup>48</sup> Data primer ini diperoleh melalui:<sup>49</sup>

1. Observasi

Pengamatan dilakukan secara sengaja dan sistematis mengenai fenomena sosial dan gejala-gejala psikis untuk dilakukan pencatatan.

2. Wawancara

Wawancara pada penelitian ini dilakukan secara langsung kepada pejabat yang terkait.

b. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh melalui bahan kepustakaan.<sup>50</sup>

Pengumpulan dilakukan dengan cara mengumpulkan dan meneliti peraturan perundang-undangan, buku-buku, dan bahan bacaan lain yang

---

<sup>48</sup> Ronny Hanitijo Soemitro, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*, (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1988), hal 46.

<sup>49</sup> *Ibid*, hal 46.

<sup>50</sup> *Ibid*, hal. 54.

berkaitan dengan masalah yang diteliti. Data-data yang diperoleh ini dipergunakan sebagai landasan pemikiran yang bersifat teoritis. Data sekunder di bidang hukum yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

a) Bahan-bahan hukum primer, adalah:

- Kitab Undang-Undang Hukum Perdata
- Kitab Undang-Undang Hukum Dagang
- Peraturan Pemerintah Nomor 16 tahun 1997 tentang Waralaba
- Undang – Undang Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Sistem Pendidikan Nasional.
- Peraturan-Peraturan lain yang berkaitan dengan permasalahan yang akan diteliti

b) Bahan-bahan hukum sekunder, adalah:

- Buku-buku tentang perjanjian
- Buku-buku tentang Waralaba
- Jurnal-jurnal dan literatur
- Mass Media internet

c) Bahan hukum tersier, meliputi :

- Kamus Besar Bahasa Indonesia
- Kamus Hukum
- Pedoman Ejaan yang disempurnakan

#### **A. Populasi dan Metode Sampling**

Penulisan ini berkaitan dengan perlindungan hukum bagi para pihak dalam perjanjian franchise. Untuk itu dilakukan survey lapangan dengan terlebih dahulu

untuk menentukan populasi dan sampel yang akan diteliti. Selanjutnya dilaksanakan riset untuk mendapatkan data dan keterangan yang diperlukan.

### 1. Populasi

Populasi dapat dikatakan :<sup>51</sup>

- a. Sekumpulan unsur atau elemen yang menjadi objek penelitian dan elemen populasi itu sendiri merupakan suatu analisis;
- b. Sekumpulan objek, baik manusia, gejala, benda atau peristiwa;
- c. Semua individu untuk siapa kenyataan-kenyataan yang diperoleh dari sampel itu hendak digeneralisasikan;
- d. Jumlah keseluruhan unit analisis yang ciri-cirinya akan diduga.

Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan populasi adalah keseluruhan objek penelitian yang terdiri dari manusia, benda, gejala, atau peristiwa, sebagai sumber data yang memiliki karakteristik tertentu dalam suatu penelitian.

Faktor persyaratan yang harus diperhatikan dalam menentukan populasi adalah :<sup>52</sup>

- a. Waktu pembuatan informasi, telah lama berselang atau masih baru;
- b. Kecermatan dari pengumpulan data yang valid dan relevan;
- c. Ketelitian mengklasifikasi data dan analisis data.

---

<sup>51</sup> Hermawan, Warsito, *Pengantar Metodologi Penelitian*, (Jakarta: Gramedia, 1993), halaman 49  
<sup>52</sup> Ronny, Hanitijo, Soemitro, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*, (Jakarta: Ghalia, 1994), halaman 47

Populasi dalam penelitian ini adalah perusahaan dan orang-orang yang terkait dengan perlindungan hukum bagi para pihak dalam perjanjian franchise, yaitu Franchisor dan Franchisee.

## 2. Sampel

Mengingat besarnya populasi, maka penelitian ini tidak meneliti semua populasi, karena disamping memakan biaya yang banyak juga akan membutuhkan waktu yang lama. Untuk itu, dengan meneliti sebagian dari populasi diharapkan hasil yang diperoleh akan memberikan gambaran sesuai dengan populasi yang bersangkutan.

Sampel harus merupakan suatu bagian yang *representative* dari sebuah populasi. Oleh karena itu dalam penelitian, pengambilan sampel harus dilakukan dengan benar. Jika sampel yang diambil tidak *representative* dari populasi maka kesimpulan yang diperoleh tidak dapat digeneralisasikan pada populasi penelitian.

Penentuan sampel penelitian ini menggunakan metode *Purposive Sampling* yang artinya pengambilan sampel dilakukan dengan cara pengambilan subjek didasarkan pada tujuan tertentu, yaitu karena Franchise Lembaga Pendidikan Primagama ini baru mulai berkembang sehingga terkadang masalah perlindungan hukum sering terabaikan. Adapun teknik penentuan responden yang digunakan adalah *Non random purposive sampling*.

Yang menjadi respondennya adalah Master Franchise Lembaga Pendidikan Primagama Yogyakarta , Manager Divisi Legal dan Kepatuhan,dan Manager Pemasaran Franchise.

#### **4. Metode Analisis Data**

Metode analisis yang digunakan adalah metode analisis data kualitatif, yaitu proses penyusunan, mengkategorisasikan data kualitatif, mencari pola atau tema, dengan maksud memahami maknanya. Data kualitatif terdiri atas kata-kata yang tidak diolah menjadi angka-angka. Salah satu usaha dalam analisis data kualitatif adalah reduksi data, artinya laporan-laporan itu perlu direduksi, dirangkum, dipilih hal-hal yang pokok, difokuskan pada hal-hal yang penting, disusun lebih sistematis sehingga lebih mudah dikendalikan.<sup>53</sup>

Jika menggunakan analisis kualitatif, maka data yang telah terkumpul harus dipisah-pisahkan menurut kategori masing-masing dan kemudian ditafsirkan dalam usaha mencari jawaban masalah penelitian.<sup>54</sup>

#### **5. Metode Penyajian Data**

Data-data yang terkumpul dari penelitian ini kemudian saling dihubungkan satu dengan yang lainnya dan disusun secara sistematis dalam bentuk laporan, kemudian disimpulkan secara induktif, yaitu cara mengambil kesimpulan dengan pokok pikiran berada di akhir paragraf.

### **BAB IV**

---

<sup>53</sup> S.Nasution, *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*, (Bandung: Tarsito, 1992), hal 142.

<sup>54</sup> Burhan Ashshofa, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2001), hal.124

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **A. HASIL PENELITIAN**

#### **1. GAMBARAN UMUM YAYASAN PRIMAGAMA**

Yayasan Primagama didirikan pada tanggal dua puluh tiga Desember seribu Sembilan ratus delapan puluh lima ( 23-12-1985). Yayasan ini berkedudukan di Yogyakarta .

Yayasan Primagama dalam bekerja dan bekarya berasaskan Pancasila dan Undang – Undang Dasar 1945 dan berdasarkan persamaan , persaudaraan , dan kegotong royongan.

Yayasan primagama memiliki maksud dan tujuan dalam pendiriannya yaitu turut serta berpartisipasi secara aktif dalam mencerdaskan kehidupan bangsa , menggali dan melestarikan kebudayaan bangsa serta menciptakan manusia Indonesia yang terampil dan ahli dan berkepribadian Bangsa Indonesia.

Dalam mewujudkan maksud dan tujuan tersebut Yayasan Primagama melakukan usaha-usaha yang bertujuan untuk menopang jalannya Yayasan, usaha-usaha yang dilakukan antara lain :

1. Mendirikan dan menyelenggarakan pendidikan formal maupun non formal dari yang setingkat taman kanak- kanak sampai perguruan tinggi
2. Mendirikan dan menyelenggarakan kursus- kursus kejuruan, keterampilan , keahlian maupun bimbingan test untuk memasuki

Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama, Sekolah Lanjutan Tingkat Atas maupun perguruan tinggi

3. Menyelenggarakan dan memberikan pelayanan jasa dalam bidang entertainer, psikologi, akuntansi, transportasi, hukum dan perpajakan serta advertaising;
4. Mengadakan penyelenggaraan kegiatan dan pertunjukan kesenian dan olahraga;
5. Mendirikan dan menyelenggarakan pendidikan , latihan dan pengembangan keterampilan serta penyaluran tenaga kerja;
6. Usaha – usaha lainnya yang berhubungan langsung maupun tidak langsung dengan maksud dan tujuan Yayasan.

Kekayaan yayasan ini merupakan hasil yang dikumpulkan oleh para pendiri yayasan dan akan bertambah dan berubah karena:

- a) Bantuan / sumbangan dari pihak lain yang tidak mengikat;
- b) Pemberian hibah , hibah wasiat maupun wakaf;
- c) Iuran dari para peserta;
- d) Hasil dari usaha yayasan yang sah dan halal

Berdasarkan Pasal 7 akta pendirian yayasan primagama disebutkan bahwa Kekuasaan tertinggi Yayasan ada pada Dewan Pendiri Yayasan, dewan pendiri yayasan ini berhak untuk mengangkat dan / atau memberhentikan pengurus, menentukan tugas dan kewenangan pengurus serta menentukan kegiatan dan program kerja Yayasan.



Susunan Dewan Pendiri Yayasan Primagama terdiri dari satu orang Ketua, Seorang Sekretaris, Seorang Bendahara, dan Seorang Pembantu Umum. Jumlah dan susunan dewan pendiri tidak dapat dirubah dan / atau ditambah, bilamana salah satu dewan pendiri meninggal dunia kedudukannya dapat diganti oleh salah satu ahli warisnya yang ditunjuk khusus untuk mewakili ahli warisnya

Yayasan primagama ini didirikan dengan maksud untuk memperkuat kedudukan primagama secara hukum untuk berkiprah didunia pendidikan luar sekolah. Untuk mennyelenggarakan usaha Yayasan Primagama maka dibentuklah Lembaga Pendidikan Primagama berdasarkan akta pendirian no 133 tahun 1985. Dimana lembaga ini berada dibawah naungan yayasan primagama dan dalam berkarya dan bekerja memakai nama “ LEMBAGA PENDIDIKAN PRIMAGAMA”.

Lembaga pendidikan primagama merupakan salah satu usaha Yayasan primagama dalam mencapai tujuan yayasan dan mulai tahun 2003 lembaga Pendidikan primagama melakukan sistem franchise untuk pengembangan lembaga ini dimana yang di franchisekan adalah jasa bimbingan belajar dengan menggunakan merek dagang lembaga pendidikan primagama. Franchise lembaga pendidikan primagama inilah salah satu bentuk usaha yang dijalankan oleh yayasan primagama untuk membiayai keberlangsungan jalannya Yayasan, dan hal ini menurut ketentuan Pasal 7(1) Undang – Undang no 16 tahun 2001 jo Undang – Undang No 28 Tahun 2004 tentang yayasan, dimana dalam Pasal 7(1) itu disebutkan bahwa

Yayasan dapat mendirikan badan usaha yang kegiatannya sesuai dengan maksud dan tujuan yayasan<sup>55</sup>.

## **2. GAMBARAN UMUM PRIMAGAMA**

Primagama pada mula didirikan berdasarkan niat baik untuk membimbing pelajar kelas 3 SMTA yang ingin memasuki jenjang pendidikan yang lebih tinggi yakni ke Perguruan Tinggi Negeri (PTN) telah mendorong Purdi E. Chandra mendirikan lembaga bimbingan belajar, yang waktu itu lebih dikenal dengan lembaga bimbingan tes Primagama pada tanggal 10 Maret 1982. Niatan itu belakangan menjadi peluang untuk dikembangkan, karena Yogyakarta berstatus kota pelajar. Bahkan tak berlebihan bila dikatakan sebagai "Indonesia Mini". Peluang inilah yang lantas diolahnya. Kemudian catatan bilangan ternyata menunjuk pada angka 32.000-an siswa bergabung dengan Primagama setiap tahunnya, ini membuktikan pemikiran sederhana pendiri primagama tidak meleset. Pasar memang butuh Primagama. Pendiri prigama memiliki keyakinan bahwa usaha bimbingan belajar akan terus berkembang karena pengguna jasa pendidikan memang memerlukan..

Keberadaan lembaga bimbingan belajar semakin kuat dengan hadirnya Undang-undang Nomor 2 Tahun 1989 tentang Sistem Pendidikan Nasional. Salah satu hal yang ditekankan dalam UU Nomor 2 tahun 1989 adalah terkait dengan tanggung jawab penyelenggaraan pendidikan, yakni bahwa pada dasarnya beban penyelenggaraan pendidikan tidak saja dipikul oleh pemerintah saja, tetapi juga pada keluarga dan masyarakat.

---

<sup>55</sup> Hasil wawancara dengan bapak Budi Maryatno (manager divisi legal Primagama)

Pola kompetisi yang cukup ketat di Seleksi Penerimaan Mahasiswa Baru (SPMB) dimana rata-rata yang diterima hanya berkisar 14-17% dari jumlah peserta tes seleksi masuk PTN dan kemampuan Primagama untuk mengantar sukses para siswa bimbingannya, menjadikan dimanapun Primagama membuka cabang segera mendapat respon bagus dari masyarakat. Guna memberikan dasar hukum yang kuat dalam Primagama berkiprah di dunia pendidikan luar sekolah, maka pada tahun ke-4 setelah berdiri dibentuklah Yayasan Primagama dengan akte notaris Daliso Rudianto, SH nomor 123 tahun 1985. Kemudian aspek hukum keberadaan Lembaga Pendidikan Primagama kian berakar kuat setelah mendapat ijin dari Depdikbud dengan SK No : 054/I 13/MS/Kpts/1999.

Lembaga Pendidikan Primagama adalah pemegang Hak Cipta dari Bimbingan Belajar "LEMBAGA PENDIDIKAN PRIMAGAMA" berdasarkan UU No. 6 tahun 1982 tentang Hak Cipta jo. UU No. 7 tahun 1987 tentang Perubahan Atas UU No. 6 Tahun 1982 tentang Hak Cipta pada tanggal 3 Juli 1995 dan telah terdaftar di Direktorat Hak Cipta, Paten dan Merk dengan Nomor Pendaftaran 014127.

Lembaga Pendidikan Primagama ini merupakan sebuah lembaga yang didirikan untuk menyelenggarakan usaha Yayasan Primagama dan berada dibawah naungan Yayasan Primagama yang dalam bekerjanya memakai nama “LEMBAGA PENDIDIKAN PRIMAGAMA”<sup>56</sup>

---

<sup>56</sup> [www.primagama.co.id](http://www.primagama.co.id)

Maksud dan tujuan dari pendirian lembaga pendidikan primagama ini adalah memberikan dan melaksanakan program pendidikan dan bimbingan test untuk para siswa yang akan meneruskan dan melanjutkan pendidikannya ke tingkat yang lebih tinggi.

Untuk melaksanakan maksud dan tujuan tersebut , lembaga pendidikan primagama melaksanakan dan menyelenggarakan usaha – usaha :

- 1) Bidang Primagama : bimbingan test untuk para siswa – siswa SMU yang akan meneruskan dan masuk ke Perguruan Tinggi;
- 2) Bidang Prima Privat : bimbingan dan les privat di tempat para siswa untuk para siswa Sekolah Dasar, Siswa – siswa SMP dan SMU;
- 3) Bidang Prima SMA : Bimbingan dan les untuk para siswa kelas 1 SMU yang akan menempuh penjurusan;
- 4) Bidang Prima SMP : Bimbingan test untuk para siswa SMP yang akan meneruskan dan masuk ke SMU;
- 5) Bidang Prima SD : Bimbingan test untuk para siswa SMP yang akan meneruskan dan masuk ke SMP;
- 6) Bidang Prima Komputer : Bimbingan belajar dalam bidang pendidikan dan pengetahuan Komputer untuk umum<sup>57</sup>.

---

<sup>57</sup> Wawancara dengan manager pemasaran franchise primagama

Dengan status yang jelas, maka Primagama sejak 1987 terus dikembangkan di kota-kota lain. Selama kurun waktu 1993 sampai tahun 1997 jumlah cabang telah bertambah menjadi 84 kantor cabang pembantu. Bila dirata-rata, pertahunnya ada penambahan 5-6 kantor cabang baru.

Kemudian pada tahun 1997/1998 ada penambahan secara spektakuler yakni penambahan sebanyak 69 kantor cabang pembantu. Total sampai tahun 2007 Primagama memiliki 600 kantor cabang mandiri dan 230 kantor cabang franchise yang tersebar di 83 kota di 27 propinsi .

Pesatnya perkembangan lembaga ini tidak terlepas dari :

- (1) kesungguhan pengelolanya;
- (2) kuatnya citra nama/merk Primagama sebagai sebuah lembaga bimbingan belajar;
- (3) kepercayaan yang tinggi oleh siswa, guru, sekolah pemerintah, pihak perusahaan dan masyarakat luas akan kualitas yang diberikan.

Pertumbuhan omset Primagama rata-rata tiap tahun tidak pernah kurang dari 35% dibanding tahun sebelumnya. Sedang penguasaan pangsa pasar bimbingan belajar Primagama yang ada di 105 kota tersebut lebih dari 40% dari pasar riil, bahkan hampir di semua kota, posisi Primagama adalah sebagai pemimpin pasar atau market leader.

Tidak hanya jumlah cabang yang bertambah tapi program bimbinganpun juga makin beragam. Pada pertama kali lahir di tahun pelajaran 1982/1983 Primagama baru meluncurkan program bimbingan untuk siswa

kelas 3 SMU dan privat. Perkembangan lembaga dan tuntutan masyarakat mendorong pengelola Primagama untuk membuka program bimbingan kelas 6 SD dan kelas 3 SMP pada tahun 1985, disusul kemudian program bimbingan kelas 1 dan 2 SMU, 1, 2 SLTP dan 5 SD pada tahun pelajaran 1992/1993, dan pada tahun 2000 dibuka Program Khusus 4 SD. Selain itu Primagama juga menyelenggarakan Bimbingan Belajar Singkat.

Jumlah siswa pun yang pada tahun pelajaran 1981/1982 hanya 64 orang, sepuluh tahun kemudian tahun pelajaran 1991/1992 siswa berjumlah 16.500 siswa. Dan pada 7 tahun terakhir ini pula (grafik) telah terjadi perkembangan jumlah siswa yang sangat bagus.

Merebaknya lembaga-lembaga bimbingan belajar dalam lima tahun terakhir ini tetap menimbulkan berbagai reaksi dalam masyarakat. Ada yang menengarai bahwa merebaknya lembaga bimbingan belajar sebagai bentuk komersialisasi dunia pendidikan kita. Di pihak lain ada yang melihat keberadaan bimbingan belajar sebagai bentuk pengelompokan sosial belajar kemampuan ekonomi (sebab tidak jarang biaya masuk bimbingan belajar jauh lebih mahal dibandingkan dengan SPP sekolah). Yang lebih tidak proporsional lagi adalah adanya pandangan yang menyebutkan bahwa merebaknya bimbingan belajar identik dengan semakin berkurangnya kepercayaan masyarakat terhadap mutu pendidikan formal dalam mengantarkan kesuksesan putra-putri mereka.

Diantara berbagai reaksi tersebut ternyata penyelenggaraan bimbingan belajar semakin banyak dan juga sangat diminati cukup luas di kalangan para

siswa. Terlebih-lebih meningkatnya kesadaran bahwa bimbingan sangat menjanjikan sebagai lahan usaha, telah melahirkan persaingan yang makin ketat antar institusi bimbingan belajar. Untuk itu tiap lembaga bimbingan belajar yang ada memerlukan ide-ide dan cara-cara baru untuk dapat menemukan peluang atau dapat memenangkan persaingan.

Primagama sebagai salah satu bimbingan belajar yang bertekad menjadi "Terdepan dalam Prestasi" merasa harus tetap arif dan kreatif menghadapi persaingan yang makin ketat tersebut. Sehingga Primagama merasa tidak pada tempatnya jika harus ikut-ikutan pihak lain yang secara rasional dianggap sebagai "bersaing dengan menghalalkan segala cara" atau menggunakan cara-cara yang sesungguhnya "berdimensi jangka pendek"

Berkenaan dengan hal tersebut, maka manajemen Primagama selama ini selalu berusaha untuk memberikan yang terbaik kepada para siswa sehingga lahir tradisi-tradisi sebagai berikut :

- Tenaga pengajar adalah tenaga profesional yang direkrut dan dilatih dengan sistem yang baku, serta telah memiliki pengalaman.
- Metode pengajaran menggunakan pendekatan remedial program (program perbaikan), enrichment program (program pengayaan), dan consulting program (program konsultasi).
- Panduan/modul belajar lengkap dan sistematis dengan berdasar pada GBPP (Garis-garis Besar Program Pengajaran) yang telah disusun sesuai kebijakan Depdiknas dan disesuaikan dengan kebutuhan siswa.

- Diberikan tes/evaluasi belajar siswa secara rutin dengan tipe soal yang memungkinkan siswa dapat mengetahui mengukur tingkat kemajuan prestasi yang telah dicapai selama mengikuti program bimbingan.
- Diberikan metode-metode smart solution dalam pemahaman materi pelajaran beserta kiat-kiat menyelesaikan soal secara efektif.
- Setiap tes/evaluasi belajar, lembar jawaban dikoreksi dengan menggunakan komputer sehingga siswa terlatih dan terjamin akurasi hasilnya. (Lembaga Pendidikan Primagama telah melengkapi diri dengan Optical Mark reader (OMR) Opscan 3 dan Opscan 5 NCS yaitu suatu alat yang digunakan untuk mengoreksi lembar jawab komputer untuk kepentingan Ebtanas & UMPTN).
- Diberikan konsultasi belajar siswa (Konsis) untuk membantu setiap kesulitan belajar siswa dan konsultasi pemilihan/penetapan sekolah lanjutan (SLTP/SMU) yang tepat serta pemilihan jurusan di PTN. Dengan didukung oleh data-data yang akurat, siswa sangat terbantu dalam memilih pendidikan yang lebih lanjut (SLTP/SMU) sesuai dengan kemampuan dan sekolah lanjutan/ perguruan tinggi yang diharapkan.
- Sistem pengajaran yang terkoordinir secara terpadu, dan terpusat yang dipantau oleh Tim Pengendali Mutu Akademik di Kantor Pusat.

Sebagai lembaga bimbingan belajar yang memiliki jaringan kantor cabang yang luas dan dalam rangka memasuki era teknologi informasi,



Primagama telah mengembangkan teknologi jaringan internet yang akan terkoneksi antar kantor cabang dan dapat diakses oleh user, baik siswa, orang tua siswa, sekolah, dan masyarakat umum.<sup>58</sup>

Perkembangan Lembaga Pendidikan Primagama yang cukup pesat ini seiring dengan visi & misi yang telah ditetapkan manajemen. Pada umumnya visi perusahaan dihasilkan dari para pendiri perusahaan, yang tidak lain merupakan cita-cita yang ingin diwujudkan dalam jangka panjang.

Adapun misi suatu badan usaha "yang pada umumnya merupakan penjabaran dari perwujudan kepentingan stakeholder" di Primagama disusun sebagai berikut :

- Menjadi lembaga bimbingan belajar berskala nasional yang terdepan dalam prestasi (memenuhi kepentingan organisasi, pemilik & konsumen).
- Menjadi tempat karyawan untuk membangun kesejahteraan bersama dan bersama-sama membangun kesejahteraan (memenuhi kepentingan profesional).
- Menjadi perusahaan yang sanggup dijadikan mitra usaha yang handal dan terpercaya (memenuhi kepentingan organisasi & mitra usaha).
- Menjadi tempat bagi setiap insan untuk berkreasi, berkarya, dan mengembangkan diri (memenuhi kepentingan konsumen, profesional & pemilik).

---

<sup>58</sup> [www.primagama.co.id](http://www.primagama.co.id)

- Menjadi aset pendidikan nasional dan kebanggaan masyarakat (memenuhi kepentingan pemerintah & masyarakat).

Lembaga Pendidikan Primagama kini adalah lembaga bimbingan belajar yang memberikan program layanan berupa pelajaran tambahan dan membimbing siswa untuk dapat meningkatkan prestasi belajar di sekolah dengan target meningkatkan prestasi belajar di sekolah sehingga sukses pada Tes Semester (4, 5 SD, 1&2 SLTP, 1&2 SMU), UAN, UAS, tes seleksi masuk SLTP & SMU favorit (6 SD, 3 SLTP), dan diterima di Perguruan Tinggi idaman (3 SMU dan mantan).

Pengelolaan manajemen lembaga yang bagus, pengalaman dan bukti prestasi Primagama menyebabkan tingginya kepercayaan masyarakat terhadap Primagama.

Bukti kepercayaan, pengalaman dan prestasi Primagama ditandai oleh banyaknya permintaan bimbingan belajar paket oleh lembaga-lembaga, yayasan-yayasan dan beberapa BUMN untuk membimbing para siswa, putra-putri karyawan. Yayasan, lembaga-lembaga yang pernah dan telah dibimbing Primagama dalam mengantar sukses para siswa untuk menembus UMPTN.

Seiring dengan kiprahnya Primagama selalu menyelenggarakan kegiatan ceramah maupun tes uji coba baik untuk siswa bimbingan maupun siswa umum. Ceramah-ceramah tersebut antara lain : Ceramah Kiat Sukses Menembus SPMB ( 3 SMU), Ceramah Matematika Praktis (3 SMU), Ceramah Cara Belajar Efektif ( 1,2 SMU), Dialog Orang Tua Efektif (6 SD & 3 SLTP), Ceramah Achievement Motivation Training, Ceramah Leadership dan Enterpreneurship (3SMU). Adapun berbagai Tes Uji Coba yang diselenggarakan

Primagama dapat disebutkan antara lain : Tes Uji UAN , UAS (6SD, 3 SLTP, 3 SMU), Tes Uji Coba SPMB dan Pembahasan (3 SMU), Tes Uji Coba PT Kedinasan (3 SMU), Tes Diagnostik Kemampuan Dasar (3 SMU), dan sebagainya.

Sejumlah kegiatan sosial juga dilakukan Primagama sejalan dengan eksistensinya sebagai lembaga pendidikan. Partisipasi dalam berbagai kegiatan tersebut antara lain: Pekan Olah Raga Pelajar Daerah (PORDA), Pekan Olah Raga Pelajar Antar Daerah (POPDA), Pekan Olah Raga Antar Wilayah (POPWIL), Pekan Olah Raga Pelajar Nasional(POPNAS).

Sejak tahun 1990 Lembaga Pendidikan Primagama telah dipercaya oleh berbagai media untuk membentuk tim pembahasan soal-soal SPMB segera setelah SPMB berlangsung. Disamping itu berbagai bentuk rubrik konsultasi pendidikan dan kuis juga selalu dilakukan Primagama bekerjasama dengan berbagai penerbitan maupun radio & TV. Lebih dari itu, sudah sejak 10 tahun yang lalu, Primagama memberikan keringanan biaya (dispensasi) dan beasiswa kepada para siswa yang berprestasi. Tidak kurang dari 3500 siswa setiap tahunnya mendapatkan keringanan biaya (dispensasi) dari Primagama, dan tidak kurang dari 150 siswa pada setiap tahunnya mendapatkan beasiswa dari Primagama. Pengakuan secara tidak langsung telah diterima oleh Primagama dengan diundangnya Direktur Primagama pada Kongres ke-16 PAPE (Pan Pacific Association of Private School Education) atau Kerjasama Asosiasi Penyelenggara Pendidikan Luar Sekolah se Asia-Pasific pada tahun 1994 dan

Direktur Utama mewakili Kadin DIY ke Kadin Jerman (SIHK) di Hagen, Jerman.

Manajemen Primagama memandang bahwa perkembangan lembaganya selain disebabkan oleh tiga hal sebagaimana yang telah diterangkan di atas, juga karena kondisi penyelenggaraan bimbingan belajar itu sendiri masih sangat prospektif. Kondisi tersebut tidak lepas dari makna membaiknya kesadaran masyarakat akan urgensi pendidikan yang berkualitas dan juga didukung oleh peningkatan perekonomian masyarakat kita.

Secara makro, prospek usaha pada penyelenggaraan bimbingan belajar atau pendampingan belajar sangat luas sepanjang pengelolanya mampu menerjemahkan kebutuhan konsumen ke dalam setiap produknya. Dalam jangka 20 sampai 30 tahun mendatang industri bimbingan belajar masih tetap prospektif, sepanjang peningkatan kualitas SDM masih menjadi target utama pembangunan.

Berdasarkan hal tersebut, manajemen Primagama telah menetapkan target bahwa pada tahun 2003 Primagama harus telah hadir di seluruh ibukota propinsi di Indonesia. Sedang tahun 2008 harus telah hadir di seluruh ibukota kabupaten/kotamadia di seluruh Indonesia. Target ini memang cukup berat apabila tidak didukung investasi yang memadai, SDM yang handal, dan pengelolaan organisasi yang kian efektif dan efisien. Oleh karena itu, secara bertahap Primagama akan terus mengembangkan diri sesuai target yang telah ditetapkan.

Manajemen Lembaga Pendidikan Primagama berkeyakinan bahwa bimbingan belajar sampai kapanpun akan dapat diterima oleh masyarakat oleh

karena itu manajemen Lembaga Pendidikan Primagama berobsesi akan tetap mendampingi belajar para siswa dengan layanan yang berkualitas.

### ***TINJAUAN PERJANJIAN FRANCHISE***

Bisnis franchise merupakan suatu bisnis yang memiliki karakteristik berupa penggunaan merek dagang dan identitas tertentu suatu perusahaan atau usahawan ( franchisor/ pemberi waralaba) oleh perusahaan atau usahawan (franchisee/ penerima waralaba) lainnya, yang disertai dengan pendampingan dan pengawasan yang berkelanjutan dari franchisor dan kewajiban pembayaran fee / jasa oleh franchisee yang disertai dengan ketaatan terhadap ketentuan – ketentuan yang telah disepakati oleh para pihak dalam suatu perjanjian frnchise.

Berdasarkan beberapa definisi franchise sebagaimana diungkapkan dalam bab sebelumnya terlihat bahwa dalam suatu perjanjian franchise sekurang-kurangnya terdapat beberapa unsure sebagai berikut:

- a. minimal adanya dua pihak yaitu pemik waralaba / franchisor dan penerima waralaba / franchisee .
- b. adanya penawaran dalam bentuk paket usaha dari franchisor/ pemilik waralaba .
- c. adanya kerjasama pengelolaan unit usaha antara pihak franchisor dan pihak franchisee.
- d. Dimilikinya unit usaha tertentu (outlet) oleh pihak franchisee dengan memanfaatkan paket usaha milik pihak franchisor.

- e. Terdapat kontrak tertulis yang dibuat baku antara pihak franchisor dan pihak franchisee.

Jika di teliti lebih lanjut karakteristik bisnis franchise tidak hanya terkait dengan hukum perjanjian semata namun juga berhubungan dengan aspek Hak kekayaan intelektual, aspek hukum ketenagakerjaan , aspek hukum perpajakan dan juga aspek hukum internasional jika salah satu pihak dalam bisnis ini berasal dari luar Indonesia<sup>59</sup>.

#### **4. KARAKTERISTIK YURIDIS BISNIS FRANCHISE**

Berdasarkan penjelasan diatas didapat beberapa karakteristik yuridis dari suatu bisnis Franchise, karakteristik itu antara lain<sup>60</sup>:

- a) Unsur dasar : dalam suatu perjanjian franchise terdapat tiga unsure dasar yang selalu ada, yaitu:
- Pihak franchisor
  - Pihak Franchise
  - Bisnis franchise itu sendiri
- b) Keunikan Produk
- c) Konsep bisnis keseluruhan
- d) Franchisee memakai atau menjual produk
- e) Fee dan royalty yang diterima oleh Franchisor

---

<sup>59</sup> Winarto,V.*Pengembangan Waralaba di Indonesia – Aspek Hukum dan Non Hukum : Ikatan Advokat Indonesia*. Surabaya .1996 hal 41

<sup>60</sup> Fuady, Munir. *Pembiayaan Perusahaan Masa Kini (Tinjauan Hukum Bisnis)* . Bandung .1997 hal 139-144

- f) Pelatihan Management dan keterampilan khusus
- g) Pendaftaran merek dagang, merek dan paten
- h) Pembelian Produk langsung dari franchisor
- i) Bantuan Promosi dan periklanan dari pihak Franchisor
- j) Pelayanan pemilihan lokasi oleh franchisor
- k) Daerah Pemasaran yang eksklusif
- l) Pengendalian dan penyeragaman mutu

##### 5. *Biaya – Biaya Yang Timbul Dalam Bisnis Franchise*

Beberapa biaya – biaya yang wajib ditanggung oleh seorang franchisee antara lain<sup>61</sup>:

**a) Franchise Fee ;**

merupakan pembayaran atas biaya franchisee dan hanya dibayarkan sekali.

**b) Royalty ;**

merupakan biaya yang wajib dibayarkan oleh pihak franchisee kepada pihak franchisor sebagai imbalan dari pemakaian hak franchisee.

**c) Direct Expenses;**

Merupakan biaya langsung yang harus dikeluarkan oleh franchisee sehubungan dengan pengoperasian suatu usaha franchisee, misalnya biaya pelatihan manajemen.

**d) Marketing and advertising Fee;**

---

<sup>61</sup> Ibid hal 145-146

Merupakan biaya yang dikeluarkan untuk memasarkan atau mempromosikan bisnis franchise

## **6. KEWAJIBAN PARA PIHAK**

### **1) Kewajiban Franchisor**

Secara umum dalam perjanjian franchise kewajiban dari pihak franchisor kepada pihak franchisee hanyalah berupa penyediaan atau pemberian hak kepada franchisee untuk menggunakan merek dagang , identitas perusahaan , atau memasarkan dan menjual produk atau jasanya untuk jangka waktu dan tempat tertentu sebagaimana tercantum dalam perjanjian franchise. Namun secara khusus pihak franchisor memiliki kewajiban lain yaitu:

- a. Melakukan pembinaan terhadap usaha franchise yang dijalankan meliputi operasional , manajemen , dan keuangan.
- b. Memberikan pedoman operasi usaha franchise yang dijalankan dan disepakati oleh para pihak.

### **2) Kewajiban Franchisee**

Secara umum dalam perjanjian franchise kewajiban pihak franchisee kepada pihak franchisor ada dua yaitu :



a. Membayar fee atau royalty kepada franchisor atas penggunaan nama merek dagang atau identitas usaha milik franchisor yang bersangkutan sesuai dengan kesepakatan yang telah disepakati dalam perjanjian sebelumnya;

b. Menjaga kualitas dan nama baik ( brand image) franchisor;

Selain kedua kewajiban pokok tersebut pihak franchisee masih memiliki kewajiban – kewajiban lain yang termuat dalam klausul kontrak perjanjian, misalnya: melakukan laporan atas hasil usaha , mengikuti standar operasi dan spesifikasi yang telah ditentukan franchisor.

## **7. KLAUSUL – KLAUSUL DALAM PERJANJIAN FRANCHISE**

Klausul – klausul yang terdapat dalam perjanjian franchise secara umum adalah <sup>62</sup>:

### **1) Ketentuan umum**

Dalam ketentuan umum ini memuat pembatasan istilah dan pengertian yang dipergunakan dalam perjanjian franchise ini yang disepakati oleh para pihak. Persyaratan perjanjian Klausul ini menentukan adanya tindakan yang harus dilakukan oleh salah satu pihak sebelum pihak yang lain melaksanakan kewajibannya.

### **2) Pemberian hak franchise**

---

<sup>62</sup> Opcit 182-192

Dalam bagian ini memuat ketentuan mengenai pemberian hak franchise oleh pihak franchisor kepada pihak franchisee, yang juga memuat perincian mengenai hak – hak yang boleh digunakan oleh pihak franchisee, seperti penggunaan merek dagang, paten , hak cipta , rahasia dagang.

3) Pembatasan penggunaan hak franchise

Dalam bagian ini memuat ketentuan tentang batasan penggunaan merek dagang, logo, desain, paten, maupun hak cipta merupakan Hak milik dari pihak franchisor sedangkan pihak franchisee hanya memiliki hak menggunakan saja.

4) Pembayaran Biaya Franchise

Dalam bagian ini diperinci mengenai seluruh pembayaran dan mekanisme pembyaran oleh pihak farnchisee kepada pihak franchisor meliputi biaya Franchise Fee , royalty , biaya promosi.

5) Jasa yang diberikan oleh franchisor

Dalam klausula ini memuat ketentuan yang menjadi kewajiban franchisor selain pemberian ijin menggunakan hak, misalnya jasa pelatihan tenaga kerja, bantuan dalam menejemen usaha, pelaksanaan operasional perusahaan, pengawasan atau evaluasi kinerja, pemberian manual pengoperasian.

6) Keseragaman dan standar operasi

Klausula ini mengatur kewajiban franchise untuk mematuhi dan melaksanakan peraturan, baik dari segi manajemen usaha ,

pelayanan mutu , laporan keuangan, layout tempat usaha, sehingga pelaksanaan suatu usaha franchise itu sesuai standar operasional yang ditentukan Franchisor.

#### 7) Promosi

Klausula ini memuat tentang ketentuan tentang besarnya biaya promosi atau kontribusi sekian persen dari omzet laba usaha franchise yang harus disisihkan.

#### 8) Pelatihan

Memuat ketentuan tentang biaya pelatihan, tempat pelatihan dan berapa lama pelatihan itu diadakan.

#### 9) Jangka Waktu Perjanjian

Dalam klausula ini memuat tentang berapa lama perjanjian franchise ini berlaku.

#### 10) Pemilihan Lokasi dan Eksklusivitas

Ketentuan ini mengatur tentang tempat dimana usaha franchise ini dijalankan dan pihak franchisee diberikan hak yang eksklusif untuk beroperasi disuatu wilayah tertentu

#### 11) Prosedur Pelaporan

Ketentuan ini memuat tentang kewajiban franchisee untuk memberikan laporan tentang kegiatan usahanya pada setiap periode tertentu dengan format laporan keuangan tertentu.

12) Prinsip tanpa persaingan

Dalam klausul ini memuat ketentuan yang berupa larangan kepada pihak franchisee baik secara langsung maupun tidak langsung membuka usaha lain yang sejenis atau mirip dengan bisnis franchise tersebut selama dan bahkan hingga beberapa tahun setelah berakhirnya perjanjian.

13) Kerahasiaan Produk atau sistem

Klausula ini menentukan bahwa pihak franchise berkewajiban untuk menjaga rahasia atau informasi termasuk rahasia dagang milik pihak franchisor kepada pihak manapun.

14) Perinjinan dan administrative

Ketentuan ini mengatur tentang siapa yang berkewajiban mengurus dan menanggung biaya yang dikeluarkan untuk hal-hal yang bersifat perijinan dan administrative pemerintahan seperti pendaftaran usaha, IMB, Ijin gangguan (HO) , NPWP perusahaan dan lainnya.

15) Karyawan dan tenaga kerja

Ketentuan ini menjelaskan bahwa karyawan dari pihak franchisee adalah tanggung jawab pihak franchisee sendiri dan tidak ada hubungan apapun dengan pihak franchisor.

16) Wanprestasi

Dalam ketentuan ini menentukan secara tegas tentang kapan atau kejadian – kejadian apa saja yang dapat menyebabkan terjadinya

wanprestasi oleh salah satu pihak , sehingga pihak lain dengan prosedur tertentu dapat memutuskan kontrak secara sepihak sesuai dengan apa yang diatur dalam kontrak.

#### 17) Perpanjangan Kontrak

Ketentuan ini mengatur mengenai tentang cara perpanjangan perjanjian pada saat akan atau berakhirnya perjanjian

#### 18) Penghentian atau berakhirnya perjanjian

Ketentuan ini mengatur tentang mengenai kapan putusnya suatu perjanjian atau bagaimana jika salah satu pihak atau kedua belah pihak ingin memutuskan perjanjian dan bagaimana akibat dari putusnya perjanjian tersebut.

#### 19) Amandemen dan Pelepasan Hak

Ketentuan ini merupakan kesepakatan dari awal yang mensyaratkan pihak – pihak yang menginginkan perubahan kontrak agar membuat modifikasinya dalam bentuk tertulis dan harus berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak.

### **8. FRANCHISE PRIMAGAMA**

Primagama adalah usaha jasa pendidikan (luar sekolah) dengan memiliki pasar yang sangat luas (siswa kelas SD, SLTP dan SMU) dan saat ini telah memiliki lebih 600 outlet di seluruh Indonesia serta 100.000 siswa setiap tahunnya. Prestasi Primagama dikenal dengan dimilikinya satu metode belajar Smart Solution yang sangat diminati para pelajar kita dan Life Skill

Education sebagai added value bagi siswa dalam rangka mendukung program Kurikulum Berbasis Kompetensi.

Untuk pengembangan kedepan Primagama menawarkan program kemitraan dengan pola waralaba atau franchise, dengan ketentuan sebagai berikut<sup>63</sup>:

- Sistem Franchise Primagama adalah sistem pengembangan outlet Primagama dengan mitra secara mandiri yang telah membeli hak intelektual dengan membayar franchise fee untuk jangka waktu lima tahun dan membayar royalty fee sebesar 10% dari pendapatan kotor setiap bulan serta wajib mengikuti sistem dan prosedur pengoperasian Primagama.
- Franchise fee Primagama untuk satu outlet adalah sebesar Rp. 150.000.000,- (seratus lima puluh juta rupiah) untuk lima tahun, dibayar saat penandatanganan perjanjian kontrak franchise (MoU).
- Royalty fee sebesar 10,70% dari gross (cash-in brutto) setiap bulan.
- Membayar biaya survey sebesar Rp. 2.000.000,- (dua juta rupiah) untuk pulau Jawa dan Rp 3.000.000,- (tiga juta rupiah) untuk luar pulau Jawa.

---

<sup>63</sup> Wawancara dengan bapak Ayub Pramana ( Master Franchise Primagama)

- Franchise sanggup menyediakan tempat representatif di lokasi strategis dengan memiliki minimal 6 ruang kelas (ukuran @ 20 m2) dan beberapa ruang pendukung operasional lainnya seperti front office, ruang administrasi, ruang pengajar dll
- Franchisee sanggup menyediakan dana modal kerja yang cukup untuk biaya pengoperasian outlet dimaksud minimal untuk 6 bulan pertama.
- Pengoperasian cabang/outlet diserahkan sepenuhnya kepada franchisee, tetapi dengan standar pelayanan Primagama. Primagama akan memberikan **SOP (standard Operating Procedure)** sebagai pedoman operasionalisasi.
- Pengoperasian outlet bisa dilakukan dengan model **Titip Kelola**, dimana franchisee menyerahkan pengoperasian outlet kepada Manajemen Primagama. Manajemen Primagama akan memberikan laporan setiap bulan kepada franchisee. Model ini sangat tepat bagi investor yang posisi tinggalnya berjauhan dengan lokasi yang dipilih. Contoh: investor berdimisili di Jakarta mengambil outlet Manado .
- Pembelian sarana siswa (modul, dll) dapat dilakukan secara bertahap.

- Rekrutmen dan training SDM (karyawan dan tentor) dilakukan oleh franchisee dengan dibantu dari Primagama atas biaya franchisee.
- Primagama mendukung pemasaran secara periodik melalui above the line media (iklan dan acara televisi, surat kabar, majalah dan tabloid nasional) serta perencanaan kegiatan pemasaran lokal dengan event dan media lokal.
- Jaminan pembukaan outlet baru minimal berjarak 4,0 km
- Franchisee mendapat prioritas pertama untuk perpanjangan masa franchise lima tahun kedua pada outlet yang sama. Rencana perpanjangan harus sudah dikomunikasikan minimal 6 bulan sebelum masa perjanjian berakhir. Kinerja Franchisee selama masa kontrak akan menjadi pertimbangan.

Dalam penawaran konsep franchise ini pihak primagama menawarkan kepada calon franchisor 2 (dua) model pengambilan franchise primagama, yaitu:

#### 1. Model New Outlet

Model new outlet merupakan model franchise primagama dimana pihak franchisor membuka outlet primagama di daerah yang sebelumnya memang belum ada outlet primagama. Dalam membuka new outlet primagama ini franchisor wajib memenuhi ketentuan sebagai berikut:



- Franchise fee Primagama untuk satu outlet adalah sebesar antara Rp. 75.000.000,- (tujuh puluh lima juta rupiah) – Rp. 150.000.000 (seratus lima puluh juta rupiah) untuk lima tahun. Sesuai wilayah pembuka cabang.(sesuai ketentuan penjualan franchise).
- Membayar biaya survey sebesar Rp.2.000.000,- (dua juta rupiah) untuk pulau Jawa dan minimal Rp.3.500.000,- (tiga juta rupiah) atau sejumlah harga tiket dan akomodasi untuk 2 hari, untuk wilayah luar Jawa.
- Franchisee sanggup menyediakan tempat yang representative di lokasi strategis yang bisa di set-up menjadi 6 ruang kelas (luas per kelas minimal 20 m<sup>2</sup>) dan beberapa ruang pendukung operasional lainnya seperti front office, ruang administrator, ruang pengajar dll.
- Ada pembekalan bagi franchisee/investor dan Kepala Cabang yang direkrut oleh pihak franchisee.
- Franchisee dapat meminta bantuan Kepala Cabang dari franchisor (Primagama) untuk memulai usahanya dengan minimal evaluasi 1 (satu) tahun apabila tidak merekrut kepala cabang sendiri.
- Rekrutmen dan training SDM profesional (karyawan dan pengajar / tentor) dilakukan oleh franchisee dan akan dibantu Manajemen Primagama atas biaya franchisee

- Diberikan starter kit berupa program kerja, SOP, sarana/prasarana akademik dan pemasaran standar awal.

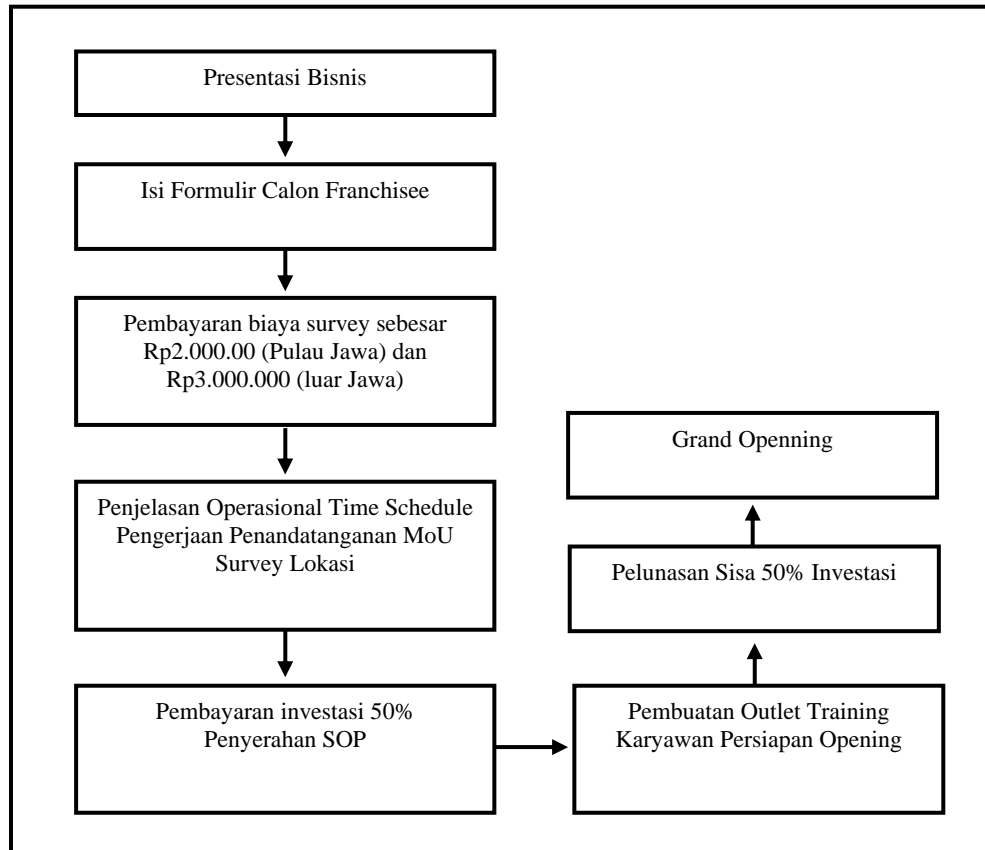
## 2. Model Existing Outle

Merupakan bentuk franchise yang ditawarkan dimana outlet primagama itu telah ada dan telah berjalan sehingga pihak franchisor tinggal meneruskan kinerja outlet tersebut. Ketentuan – ketentuan dalam membuka Existing Outlet adalah sebagai berikut:

- Franchise fee Primagama untuk satu outlet existing minimal sebesar Rp. 150.000.000,- (seratus lima puluh juta rupiah) tergantung besar kecilnya potensi outlet tersebut, dibayar lunas saat penandatanganan perjanjian kontrak franchise di hadapan notaris.
- Prospektus kelayakan bisnis outlet existing akan disampaikan setelah ditetapkan outlet yang diminati (daftar outlet bisa menghubungi Divisi Franchise).
- Seluruh SDM (karyawan dan tenaga pengajar) diikutsertakan didalam proses take over Franchise dan dapat dievaluasi minimal dalam waktu 2 (dua) tahun.
- Diberikan starterkit berupa program kerja dan SOP Primagama.

Langkah dan Syarat Menjadi Franchisee

Untuk bergabung dalam bisnis Bimbingan Belajar Primagama ini, ada beberapa langkah yang harus ditempuh<sup>64</sup>



## B. PEMBAHASAN

### 1. PELAKSANAAN PERJANJIAN FRANCHISE ANTARA PENERIMA WARALABA DAN PEMBERI WARALABA

Dalam bisnis franchise, hubungan antara franchisor and franchisee dibangun atas dasar perjanjian. Hubungan tersebut dituangkan dalam suatu bentuk perjanjian yang disebut dengan Perjanjian Franchise. Perjanjian Franchise merupakan dokumen yang di dalamnya seluruh transaksi dijabarkan secara bersama. Perjanjian Franchise harus secara tepat menggambarkan janji-

<sup>64</sup> Hasli wawancara dengan Bapak Rian ( bagian divisi pemasaran franchise primagama)

janji yang dibuat dan harus adil, serta pada saat yang bersamaan menjamin bahwa ada kontrol yang cukup untuk melindungi integritas sistem.

Dasar dari perjanjian waralaba adalah asas kebebasan berkontrak yang dianut Indonesia sebagaimana diatur dalam pasal 1338 KUH Perdata yang berbunyi “Semua perjanjian yang dibuat secara sah berlaku sebagai undang-undang bagi mereka yang membuatnya”. Berdasarkan Pasal 1338 KUH Perdata tersebut maka para pihak wajib tunduk dan melaksanakan isi perjanjian yang mereka buat sendiri.

Para pihak dapat mengesampingkan, melengkapi, mengurangi atau menambah ketentuan yang diatur dalam Buku III KUH Perdata apabila para pihak tersebut telah menentukan sendiri tentang apa yang diperjanjikan. Dan apabila para pihak tidak mengatur atau kurang lengkap mengatur mengenai sesuatu hal yang diperlukan dalam suatu perjanjian, maka terhadap para pihak berlakulah ketentuan dalam Buku III KUH Perdata.

Meskipun para pihak diberi kebebasan untuk membuat perjanjian atau kontrak dengan siapa saja, tentang apa saja, dan dimana saja, para pihak tetap harus mematuhi ketentuan Pasal 1320 KUH Perdata tentang syarat sah suatu perjanjian.

Untuk mengetahui apakah perjanjian waralaba primagama itu sah, dapat dilihat dari apakah perjanjian itu telah memenuhi syarat-syarat sahnya suatu perjanjian sebagaimana diatur dalam Pasal 1320 KUH Perdata, yaitu :

- a) Sepakat mereka yang mengikatkan dirinya, yaitu : Kedua belah pihak yang mengadakan perjanjian harus setuju mengenai isi atau

hal-hal pokok yang diatur dalam perjanjian tersebut. Kesepakatan ini harus dilaksanakan secara bebas, tidak dalam keadaan khilaf, paksaan, atau penipuan. Kata sepakat atau kesepakatan dari kerjasama waralaba ini dituangkan secara tertulis dalam akta. Jadi syarat kesepakatan telah dipenuhi dalam perjanjian kerjasama waralaba tersebut.

- b) Kecakapan untuk membuat suatu perikatan, yaitu : kedua belah pihak yang menandatangani perjanjian harus cakap, yaitu sudah dewasa dan tidak berada dibawah pengampuan. Jika dalam hal pemberian kuasa, maka baik pemberi kuasa maupun penerima kuasa harus sama-sama cakap. Dalam hal perwalian, harus memperhatikan kewenangan bertindak yang diberikan oleh hukum yang berlaku. Dalam hal perwakilan, maka harus memperhatikan ketentuan yang diatur dalam Anggaran Dasar dari suatu perkumpulan, perusahaan, perserikatan, yayasan atau lembaga yang diwakilinya, serta berbagai peraturan hukum yang berlaku terhadap perusahaan, perkumpulan , atau lembaga tersebut.
- c) Suatu hal tertentu, yaitu : harus ada objek perjanjian. Apa yang diperjanjikan harus jelas atau tertentu
- d) Suatu sebab yang halal, yaitu : sebab yang tidak dilarang atau tidak bertentangan dengan peraturan perundang-undangan, sebab

yang sesuai dengan kesusilaan, dan sebab yang sesuai dengan ketertiban umum.

Sedangkan berdasarkan ketentuan Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, disebutkan bahwa ada beberapa klausula yang harus ada dalam Perjanjian Franchise, hal ini dimaksudkan agar Perjanjian Franchise menjadi jelas dan dapat mewakili kepentingan para pihak.

#### *Pasal 5*

*Perjanjian waralaba memuat klausula paling sedikit :*

- a. Nama dan alamat para pihak;*
- b. Jenis Hak Kekayaan Intelektual;*
- c. Kegiatan usaha;*
- d. Hak dan kewajiban para pihak;*
- e. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba;*
- f. Wilayah usaha;*
- g. Jangka waktu perjanjian;*
- h. Tata cara pembayaran imbalan;*
- i. Kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris;*
- j. Penyelesaian sengketa; dan*
- k. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.*

Berdasarkan ketentuan yang dimaksud dalam Pasal 5 Peraturan Pemerintah Nomor 42 Tahun 2007, maka Perjanjian Franchise Primagama dapat dianalisis sebagai berikut :

#### **a. Nama dan Alamat Para Pihak**

Dalam Perjanjian Franchise Primagama ini terdapat dua pihak yaitu Pihak Pertama selaku Franchisor dan Pihak Kedua selaku Franchisee.

- 1) Pihak pertama atau franchisor dalam perjanjian franchise primagama ini adalah Tuan Purdi E Chandra, Sarjana

Ekonomi , Master Of Bussines Administration yang merupakan pemegang resmi hak merek primagama yang terdaftar dengan nomor 462093. Yang bertindak dalam jabatannya selaku direktur lembaga pendidikan primagama dan kerjanya syah bertindak untuk dan atas nama Lembaga Pendidikan Primagama.

- 2) Pihak Kedua (Franchisee) dalam Perjanjian Franchise Primagama ini adalah orang atau badan hukum yang mau bergabung dalam bisnis Franchise Lembaga Pendidikan Primagama ini.

Selain menerangkan pihak-pihak yang terdapat dalam Perjanjian Franchise ini, disebutkan pula alamat masing-masing pihak.

#### **b. Jenis Hak Kekayaan Intelektual**

Jenis Hak Kekayaan Intelektual dari Bisnis Franchise ini adalah Lisensi, dimana franchisee mendapatkan izin dari Franchisor untuk menggunakan merek dagang dan semua ciri khas yang dimiliki franchisor dalam hal ini franchisee diberi hak untuk melaksanakan aktivitas bisnis jasa bimbingan belajar dengan menggunakan merek dagang Lembaga Pendidikan Primagama beserta spesifikasi produk dan sistem pengelolaannya .

#### **c. Kegiatan Usaha**

Dalam perjanjian franchise primagama adalah jasa bimbingan belajar dengan menggunakan merek dagang Lembaga Pendidikan Primagama. Dari Perjanjian ini jelas bahwa kegiatan usaha yang dijalankan oleh Franchise primagama adalah Jasa Bimbingan Belajar bukan pendidikan secara umum.

**d. Hak dan Kewajiban Para Pihak**

Suatu perjanjian pasti akan menimbulkan hak dan kewajiban bagi para pihak yang sepakat terhadap perjanjian tersebut. Namun dalam perjanjian franchise primagam ini tidak disebutkan secara jelas dalam pasal tersendiri mengenai hak dan kewajiban para pihak tetapi disebutkan dalam masing – masing pasal. Tetapi jika diteliti perjanjian franchise ini secara insplisit memuat hak dan kewajiban para pihak, dan penulis mencoba menguraikannya sebagai berikut:

**A. Hak dan Kewajiban Franchisor antara lain:**

1. Pihak pertama ( franchisor ) berhak menetapkan hal – hal yang menjadi obyek dalam perjanjian ini ( pasal 2 )dimana disebutkan bahwa dan obyek tersebut antara lain:
  - a) Merek dagang Lembaga Pendidikan Primagama
  - b) Moto Primagama “ Terdepan Dalam Prestasi”
  - c) Methode Belajar Smart Solution Primagama
  - d) Sistem Bisnis Primagama



e) Standar performance fisik baik kualitas maupun kuantitas.

2. Franchisor berhak menerima pembayaran fee yang meliputi :

a) Franchisee Fee yang merupakan sejumlah uang yang dibayarkan pihak franchisee sebagai biaya pembelian franchise.(pasal 4 butir 5)

b) Management Fee yang merupakan uang yang dibayarkan pihak franchisor sebagai biaya atas dukungan manajerial yang diberikan oleh franchisor.( pasal 4 butir 6)

c) Biaya perjalanan dinas yang berupa biaya yang timbul untuk kepentingan pelaksanaan survey lokasi yang diajukan pihak franchisee.( pasal 4 butir 18)

3. Pihak franchisor berhak menerima dan memeriksa laporan administrasi keuangan , laporan penghasilan yang diperoleh (meliputi biaya-biaya pendaftaran, biaya pembayaran bimbingan siswa dan penghasilan lain yang menggunakan nama Primagama), perolehan jumlah siswa dan piutang siswa serta pengeluaran periode bulanan yang menggunakan format yang ditentukan oleh Pihak Pertama.( pasal 11)

4. Pihak franchisor berkewajiban membuat SOP ( Standard Operating Procedure Primagama yang merupakan standar baku yang berisi tata cara dan mekanisme bisnis yang harus diikuti franchisee dalam menjalankan bisnis Lembaga Pendidikan Primagama ( pasal 4 butir 10)
5. Pihak franchisor wajib mengadakan pelatihan pelatihan baik yang bersifat standard maupun nonstandard kepada pihak franchisor ( pasal 4 butir 16 dan 17)
6. Pihak franchisor wajib mendudukan cabang primagama milik franchisee kedalam jaringan dan bagian yang tak terpisahkan dari manajemen primagama. ( pasal 6 butir 5 )
7. Pihak franchisor wajib menyiapkan software dan melakukan pelatihan karyawan franchisee untuk menjalankan sistem informasi manajemen Primagama ( Pasal 12 butir 2)
8. Pihak franchisor berkewajiban memberikan starter kit yang terdiri dari peralatan promosi awal , contoh – contoh sarana administrasi , aksesories front office dan contoh sarana belajar lengkap kepada franchisee (pasal 13 butir 1)

B. Hak dan Kewajiban Franchisee antara lain:

1. Pihak franchisee berhak mendapatkan bantuan dari franchisor dalam pelaksanaan rekrutment pegawai.

2. Pihak franchise berhak mendapatkan starter kit dari franchisor sebagai promosi awal
3. Pihak franchise berhak mendapatkan SOP dalam pelaksanaan bisnis Lembaga pendidikan Primagama.
4. Pihak franchisee berkewajiban membayar semua biaya – biaya franchise meliputi Franchise fee, management fee, dan biaya perjalanan dinas.
5. Pihak franchisee berkewajiban menyediakan gedung sebagai tempat bimbingan belajar yang memenuhi standart Primagama dan melengkapinya dengan media promosi yang mencerminkan identitas Primagama.
6. Pihak franchisee wajib menaati harga jual bimbingan belajar tiap – tiap program yang telah ditetapkan franchisor.
7. Pihak franchisee wajib melaksanakan ketentuan dalam SOP dalam menjalankan bisnis bimbingan Lembaga Pendidikan Primagama ini.
8. Pihak franchise wajib merekut karyawan yang sesuai dengan kualifikasi yang ditetapkan pihak franchisor.
9. Pihak franchisee wajib membeli semua kebutuhan yang diperlukan dalam bisnis bimbingan belajar primagama yang meliputi pakaian seragam kerja karyawan, kartu identitas karyawan, buku modul pegangan siswa, Lembar jawab computer, paket soal latihan dari pihak franchisor.

10. Pihak franchisee wajib menyediakan fasilitas kantor dan ruang kelas yang meliputi : satu kendaraan roda dua, perangkat computer lengkap, radio tape, televise, meja dan kursi karyawan, rak buku, almari, satu set meja kursi untuk tamu , kursi kuliah bermerek, kipas angin atau AC, papan tulis atau white board, spidol whiteboard, dan lampu penerangan yang memadai.

**e. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba.**

Dalam bisnis franchise, setiap Franchisor harus memberi bantuan serta fasilitas kepada Franchisee berkenaan dengan bisnis franchise yang dijalani. Demikian juga halnya dalam franchise Primgama, pihak franchisor memberikan bantuan serta fasilitas kepada para Franchiseenya yang berupa :

1. Pelatihan manajerial baik standar maupun non standar
2. Sarana Belajar meliputi; panduan belajar, dan Paket Soal latihan
3. Outlet milik franchisee diikutkan dalam setiap bentuk media Promosi yang dilaksanakan Franchisor.

**f. Wilayah Usaha**

Wilayah usaha ini penting dicantumkan dalam Perjanjian Franchise karena untuk lebih memudahkan bagi Franchisee untuk menentukan tempat usahanya dan untuk memudahkan Franchisor dalam mengawasi outlet-outlet yang dimiliki Franchisee. Dengan

adanya wilayah usaha berarti ada batasan tertentu dari mana dan sampai mana Franchisee boleh mendirikan outletnya. Dalam franchise lembaga pendidikan primagama ini wilayah usahanya dikenal dengan istilah sector dan area, yang dimaksud dengan sector adalah daerah yang luasnya mencakup wilayah kerja beberapa kantor cabang. Sedangkan area adalah daerah yang luasnya meliputi beberapa propinsi atau sector.

**g. Jangka Waktu Perjanjian, Tata Cara Perpanjangan, Pengakhiran dan Pemutusan Perjanjian**

Perjanjian franchise lembaga pendidikan primagama ini berlaku untuk jangka waktu 5 ( lima ) tahun dan dapat diperpanjang dengan tata cara sebagai berikut:

1. Franchisee dapat mengajukan perpanjangan kerjasama ini kepada pihak franchisor paling lambat 6 ( enam ) bulan sebelum berakhirnya perjanjian.
2. Pihak franchisee wajib membayar biaya perpanjangan kepada pihak franchisor untuk periode berikutnya apabila perpanjangan itu disetujui paling lambat 60 (enam puluh) hari sebelum perjanjian berakhir.
3. Pihak franchisee dan franchisor berhak menentukan besarnya biaya franchise fee perpanjangan perjanjian sesuai dengan kondisi pada saat tahun perpanjangan.

Perjanjian franchise lembaga primagama ini dapat berakhir karena habisnya jangka waktu perjanjian dan franchisee tidak mengajukan perpanjangan atau perpanjangan yang diajukan

ditolak oleh franchisor. Pihak franchisor dapat melakukan pemutusan perjanjian jika pihak franchisee tidak melakukan hal – hal yang menjadi kewajiban yang diatur dalam perjanjian franchise atau pihak franchisee melakukan hal- hal yang dilarang dalam perjanjian Franchise, dan pihak franchisor dinyatakan pailit atau dinyatakan bangkrut.

#### **h. Tata Cara Pembayaran Imbalan**

Dalam Perjanjian Franchise Lembaga pendidikan primagama , diatur tentang cara pembayaran *franchise Fee* dan manajemen fee. Hal ini penting diatur karena dalam Bisnis Franchise, Franchisee menggunakan Lisensi yang dimiliki oleh Franchisor. Konsekuensinya adalah Franchisee harus memberikan imbalan kepada Franchisor. Cara pembayaran franchsie fee dan manajemen fee diatur dalam pasal 9 dimana dalam pasal 9 tersebut disebutkan bahwa calon franchisee wajib membayarkan 50% dari harga franchise primagama kepada franchisor pada saat penandatanganan akta perjanjian dan sisanya dibayarkan pada saat akan pembukaan outlet. Sedangkan mengenai biaya manajemen fee ditetapkan sebesar 10 % dari seluruh pendapatan kotor yang diperoleh selama satu bulan dan pembayaran manajemen fee paling lambat pada tanggal 5 setiap bulannya. Dengan diaturnya tata cara pembayaran ini akan memudahkan bagi Franchisor

dalam mengontrol masuknya uang dari Franchisee, dan bagi Franchisee, dengan adanya kejelasan tentang tata cara pembayaran ini akan memperlancar usahanya tanpa adanya kendala soal pembayaran.

**i. Kepemilikan, Perubahan Kepemilikan dan Hak Ahli Waris**

Pada bagian ini akan dibahas tentang kepemilikan Franchise dan pemindahan hak dari Franchisee kepada orang lain. Namun dalam perjanjian franchise lembaga pendidikan primagama tidak disebutkan dalam pasal tersendiri mengenai perubahan kepemilikan, tetapi dalam pasal 38 tentang larangan terhadap franchisor dalam butir ke 3 disebutkan bahwa pihak franchisee dilarang menjual atau memindah tangankan hak kepemilikannya cabang atau outlet primagama baik sebagian maupun seluruhnya kepada pihak lain tanpa ijin tertulis dari Franchisor.

**j. Penyelesaian Sengketa**

Dalam suatu perjanjian kadang kala muncul suatu sengketa yang harus dicarikan penyelesaian. Untuk menyelesaikan sengketa-sengketa yang timbul dari adanya Perjanjian Franchise Lembaga Pendidikan Primagama ini maka dalam Perjanjian ini diatur mengenai penyelesaian sengketa yang diatur dalam Pasal 45, yaitu sebagai berikut: Apabila dalam pelaksanaannya dikemudian hari timbul permasalahan, para pihak pertama dan pihak kedua bersepakat untuk melakukan penyelesaian secara musyawarah

mufakat. Apabila tidak dapat diselesaikan secara musyawarah, kedua belah pihak bersepakat untuk menyelesaikannya di Kantor Pengadilan Negeri Yogyakarta.

Meskipun setiap pihak tidak menginginkan adanya sengketa, akan tetapi dengan adanya pengaturan ini akan mempermudah bagi setiap pihak dalam menyelesaikan sengketa yang terjadi apabila kelak muncul masalah.

Pelaksanaan perjanjian franchise primagama ini dimulai dari presentasi bisnis secara umum dari pihak franchisor kepada calon franchisee tentang apa itu primagama, syarat-syarat untuk menjadi franchisee primagama dan biaya yang dibutuhkan untuk membeli franchise primagama ini.

**A. Prosedur dan mekanisme pembukaan cabang atau outlet baru adalah sebagai berikut:**

1. Setelah memperoleh pemberitahuan dari bidang penjualan franchise tentang adanya kesepakatan ( gentleman agreement ) pembelian franchise antara calon franchisee dengan bidang penjualan franchise dan calon franchisee telah mempelajari terlebih dahulu dan telah setuju terhadap seluruh isi / materi akta perjanjian yang akan ditandatangani , maka Divisi legal berkewajiban untuk menangani proses selanjutnya yaitu proses penandatanganan Akta Perjanjian



2. Kemudian pihak divisi legal menghimpun data dari obyek perjanjian serta data calon kedua belah pihak yang harus termuat dalam akta perjanjian antara lain tentang:

- a. Identitas Calon para pihak yang meliputi nama lengkap ,umur alamat tempat tinggal alamat , alamat surat , alamat berdasarkan KTP serta nomor telepon yang mudah dihubungi;
- b. Melakukan identifikasi dan menemuakn referensi untuk menyeleksi calon pembeli yang memenuhi syarat;
- c. Calon pembeli berulang dapat melakukan transaksi pembelian cabang baru dengan syarat tidak dalam kondisi masih memiliki hutang jatuh tempo yang belum terbayar serta masalah manajemen lainnya yang diperkirakan dapat mengganggu operasinal cabang;
- d. Alamat calon kantor cabang yang akan dibeli dengan ketentuan telah memenuhi syarat performance awal kantor cabang serta berjarak minimal 4 kilometer dari cabang primagama yang sudah ada;
- e. Harga pembelian ,sistem pembayaran serta jadwal pemabayaran goodwill. Tanda tangan akta perjanjian baru dapat dilakukan setelah calon franchisee membayar minimal 50% dari total goodwill yang harus dibayar.

3. Apabila dari hasil identifikasi data dan dari berbagai referensi dapat disimpulkan bahwa tidak fisible bila dilanjutkan , maka divisi legal segera megkonfirmasi hal ini kepada General Franchise sebagai laporan , serta segera memberitahukan kepada calon franchisee secara terbuka bahwa proses selanjutnya tidak bisa dilakukan disertai dengan alasan – alasnnya. Semua bentuk transfer dana yang telah dilakukan oleh calon franchisee yang dimaksudkan sebagai uang muka / down payment pembayaran goodwill dianggap belum mengikat dan apabila akan diminta kembali akan dikenakan potongan sebesar 25% untuk biaya survey dan investigasi. Dana tersebut dapat pula dijadikan sebagai pembayaran transaksi pembelian cabang lainnya yang dari hasil survey franchisor dinyatakan fisible.
4. Apabila dari hasil identifikasi data dan dari berbagai referensi dapat disimpulkan fisible bila dilanjutkan, maka divisi legal segera mempertemukan calon franchisee, franchisor dan notaries untuk melakukan proses penandatanganan akta perjanjian setelah terlebih dahulu diberikan penjelasan tentang isi akta perjanjian secara terperinci serta memperoleh pernyataan kesediaan dan kerelaan calon para pihak untuk menjalankan isi akta perjanjian. Tahap ini dapat dilakukan bial calon franchisee telah membayar minimal 50% dari besarnya harga goodwiil yang harus dibayar.

**B. Prosedur dan mekanisme perpanjangan cabang atau outlet lama adalah sebagai berikut:**

1. Franchisee menyampaikan keinginannya untuk memperpanjang masa franchise kepada franchisor secara tertulis paling lambat 6 ( enam ) bulan sebelum berakhirnya masa perjanjian franchise.
2. Staf dari divisi legal primagama meneliti semua persyaratan – persyaratan yang harus dipenuhi oleh franchisee untuk dapat melakukan perpanjangan masa perjanjian franchise yang meliputi:
  - a. Kantor cabang / outlet yang akan diperpanjang menunjukan kinerja yang baik dalam arti tercapai target dan tumbuh berkembang dalam jangka waktu minimal selama 2 tahun terakhir secara berturut – turut.
  - b. Franchisee melakukan laporan administratif secara tertib minimal dalam jangka waktu 2 tahun terakhir berturut – turut.
  - c. Franchisee tidak pernah terlambat membayar royalty dan biaya – biaya sarana akademik minimal dalam jangka waktu 2 tahun berturut – turut.
  - d. Franchisee memiliki track record yang baik dalam artian tidak pernah menyulitkan franchisor , tidak melanggar

ketentuan – ketentuan dalam perjanjian minimal dalam jangka waktu 2 tahun berturut – turut.

3. Apabila berdasarkan hasil analisa data cabang atau outlet dan data franchisee dinyatakan fisible untuk diperpanjang oleh franchisor , maka divisi legal segera memberitahukan ke franchisee bahwa masa kontrak perjanjian franchise dapat diperpanjang disertai dengan :
  - a. Pemberitahuan tentang total biaya perpanjangan yang harus sudah dibayar lunas oleh franchisee paling lambat 60 ( enam puluh ) hari sebelum masa perjanjian cabangnya berakhir, yang besarnya biaya perpanjangan ditentukan oleh franchisor.
  - b. Materi akta perpanjangan franchise yang harus dipelajari oleh franchisee . Apabila ada materi akta , baik sebagian maupun seluruhnya yang tidak disetujui oleh franchisee . Maka proses selanjutnya menjadi tidak dapat dilanjutkan.
4. Franchisor berhak untuk menolak atau menyetujui permintaan perpanjangan yang diajukan pihak franchisee.
5. Pada saat perpanjangan perjanjian franchise tidak sedang dalam pelanggaran perjanjian dan atau kewajiban lain yang mungkin dimiliki

## **2. PERLINDUNGAN HUKUM BAGI FRANCHISOR DALAM HAL TERJADI WANPRESTASI DI BIDANG KEUANGAN OLEH PIHAK FRANCHISEE**

Tiga hal penting untuk suksesnya suatu bisnis yang dijalankan dengan sistem franchise adalah:

- a) Administasi yang baik , mudah , cepat , sederhana, dan biaya murah menjadi sangat penting karena sebagai sarana penghubung data dan informasi antara franchisee dengan franchisor.
- b) Supervisi yang tepat dan berkelanjutan menjadi sangat penting karena pembeli franchise bukanlah seorang pembeli lepas. Namun pembeli franchise adalah orang yang menumpukan sebagian besar harapannya kepada kebesaran nama dan sistem yang dimiliki oleh franchisor. Hal – hal yang berkaitan dengan masalah teknis pengelolaan bisnis rata – rata masih kurang dipahami oleh

franchisee, mereka memerlukan bimbingan dari franchisor untuk menjalankan operasional bisnisnya.

- c) Yudikasi atau penegakan peraturan menjadi sangat penting karena mula – mula franchise dan franchisor adalah orang lain yang tidak saling kenal kemudian mengikatkan diri dalam sebuah perjanjian bisnis, sehingga wajar apabila dalam pengelolaan bisnisnya harus tunduk pada aturan – aturan main yang telah disepakati di awal. Pelanggaran terhadap kesepakatan akan mengakibatkan tidak terpenuhinya kewajiban para pihak dan dalam jangka panjang akan mengancam eksistensi bisnis itu sendiri .

Suatu masalah dianggap atau menjadi ada pada saat yang seharusnya terjadi ( das sein ) tidak sesuai dengan kenyataan yang terjadi ( das Sollen). Sehingga ketika tidak ada atau ditentukan tentang hal – hal yang seharusnya maka identifikasi masalah menjadi tidak pernah ada atau tidak dapat disimpulkan. Menurut divisi legal primagama bentuk dari hal – hal yang seharusnya adalah sebagai berikut:

No	Hubungan yang berpotensi menjadi masalah	Bentuk dari hal – hal yang seharusnya
1	Franchisor dengan Franchisee	Mou, SOP, dan Peraturan Perusahaan
2	Cabang dengan Cabang	Kesepakatan wilayah/ sector
3	Franchisee dengan karyawan	APB, PKB, Peraturan

		ketenagakerjaan, dan Peraturan Perusahaan.
4	Primagama dengan Pemerintah	Peraturan Perpajakan, Perijinan, Peraturan tentang Hak Paten
5	Primagama dengan Pihak lain	MOU atau Perjanjian lain yang disepakati.

Ketaatan semua pihak terhadap suatu sistem yang telah disepakati sangat diperlukan. Kesepakatan itu diperlukan untuk menjaga kelangsungan dan perkembangan Perusahaan. Sesuatu yang besar itu diawali dari sesuatu yang kecil , sehingga setiap pelanggaran sekecil apapun terhadap suatu sistem , kesepakatan , atau peraturan yang ada apabila dibiarkan atau segera tidak ditanggulangi maka hal tersebut akan mengancam kepentingan perusahaan. Oleh karena itu dari setiap masalah yang muncul diperlukan suatu perlindungan hukum bagi para pihak.

Perlindungan hukum dalam suatu perjanjian merupakan unsur yang sangat penting yang harus ada. Perlindungan hukum disini terkait dengan masalah perlindungan hak bagi para pihak dalam perjanjian tersebut. Apabila ada salah satu pihak dalam perjanjian dirugikan oleh pihak lain dalam suatu perjanjian, maka pihak yang dirugikan tersebut dapat menuntut haknya agar tetap dipenuhi. Sehubungan dengan hal tersebut di atas, maka dalam bagian ini akan dibahas hal-hal yang berkaitan dengan perlindungan hukum bagi pihak franchisor dalam Perjanjian Franchise Lembaga Pendidikan Primagama khususnya di bidang keuangan.

Dalam perjanjian franchise primagama telah diatur tentang larangan – larangan. Larangan – larangan dibidang keuangan bagi pihak franchisee antara lain:

- a) *Tidak mengirimkan laporan tepat waktu*
- b) *Mengirimkan laporan yang tidak lengkap dan atau tidak benar.*
- c) *Terlambat membayar kunas investasi fee*
- d) *Terlambat membayar lunas sisa utang franchise fee*
- e) *Terlambat membayar lunas manajemen fee*
- f) *Terlambat membayar lunas hutang pembelian sarana belajar*
- g) *Terlambat mengorder kwitansi pembayaran siswa.*
- h) *Meminjam kwitansi dari cabang lain*
- i) *Meminjamkan kwitansi ke cabang lain*
- j) *Menerima pembayaran siswa tanpa menggunakan kwitansi*
- k) *Menggunakan kuitansi sementara karena habisnya kuitansi resmi*
- l) *Tidak menuliskan tanggal dalam mengadministrasikan pembayaran siswa.*
- m) *Mengadministrasikan pembayaran siswa pada kuitansi secara tidak jelas atau mengaburkan tulisan.*
- n) *Menghilangkan kuitansi resmi pembayaran siswa primagama.*
- o) *Tidak melaporkan adanya penghasilan lain – lain.*
- p) *Melakukan penggelapan atas penghasilan cabang atau melaporkan penghasilan cabang tidak sesuai dengan realisasi*
- q) *Membuat dan atau menggunakan kuitansi tidak resmi untuk melayani pembayaran siswa.*

Untuk setiap pelanggaran dari larangan tersebut pihak franchisor berhak menerapkan sanksi sebagai bentuk perlindungan hukum bagi franchisor dan sanksi – sanksi tersebut antara lain:

No	Jenis Pelanggaran	Jenis Sanksi pertama	Denda maksimal yang harus dibayar
1	Tidak mengirimkan laporan tepat waktu	Surat teguran	-



2	Mengirimkan laporan tidak lengkap dan atau tidak benar	Surat teguran	-
3	Meminjam kwitansi dari cabang lain	Surat teguran	-
4	Meminjamkan kuitansi ke cabang lain	Surat teguran	-
5	Tidak menuliskan tanggal dalam mengadministrasikan pembayaran siswa	Surat peringatan I	25 kali nilai nominal yang tertera dalam kuitansi
6	Terlambat membayar lunas manajemen fee	Surat peringatan I	25 kali nilai manajemen fee yang seharusnya dibayar
7	Tidak melaporkan adanya penghasilan lain – lain	Surat peringatan I	25 kali nilai transaksi penghasilan lain-lain yang tidak dilaporkan
8	Menghilangkan kuitansi resmi pembayaran siswa primagama	Surat peringatan I	Dua puluh lima juta rupiah
9	Menggunakan kuitansi tidak resmi untuk menerima pembayaran siswa	Surat Peringatan II	50 kali nilai transaksi yang dilakukan dengan kuitansi yang tidak resmi
10	Mengadministrasikan pembayaran siswa pada kuitansi secara tidak jelas atau	Surat peringatan II	50 kali nilai nominal yang tertera dalam

	mengaburkan tulisan		kuitansi
11	Menghambat atau menghalangi proses auditing	Surat peringatan II	Lima puluh juta rupiah
12	Melakukan penggelapan atas penghasilan cabang atau melaporkan penghasilan cabang tidak sesuai dengan realisasi	Surat Peringatan III	75 kali nilai penghasilan yang di gelapkan
13	Membuat dan atau menggunakan kuitansi pembayaran siswa primagama tidak resmi	Surat Peringatan III	75 kali transaksi yang telah dilakukan dengan kuitansi yang tidak resmi

Ketentuan mengenai sanksi dan denda terhadap pelanggaran merupakan satu kesatuan dan tak terpisahkan dari peraturan perusahaan dan Standar Operating Procedure yang berlaku di lembaga Pendidikan Primagama. Penerapan sanksi dan denda divisi legal primagama menjelaskan bahwa itu ada tujuannya, dan tujuan itu antara lain:

- a) Untuk lebih menjamin terlaksananya hak dan kewajiban semua pihak sehingga selalu berada dalam aktivitas yang saling menguntungkan
- b) Untuk lebih menjamin berjalannya sistem pengelolaan franchise primagama yang ditetapkan oleh franchisor serta peraturan umum perundang-undangan yang berlaku.

- c) Untuk meminimalkan pelanggaran peraturan perusahaan, Standar Operating Procedure, perjanjian kerjasama franchise serta standar performance pengelolaan kantor cabang primagama secara keseluruhan.
- d) Dan divis legal menjelaskan bahwa sanksi dan denda itu tidak dimaksudkan untuk menarik keuntungan dari adanya peristiwa pelanggaran.

Tahap – tahap penerapan sanksi dari pelanggaran yang terjadi adalah sebagai berikut:

#### 1. Surat Teguran dan Surat Teguran Keras

Surat teguran dan surat teguran keras akan diterbitkan franchisor kepada franchisee melalui pejabat yang ditunjuk dalam hal ini yang berwenang menerbitkan adalah Supervisor, Manajemen Area, Manajer Divisi, Master Franchise, apabila telah dilakukan langkah – langkah manajerial sebagai berikut:

- a. Komunikasi lewat telepon dan surat untuk penyelesaian berbagai masalah cabang;
- b. Untuk permasalahan akibat terlambatnya pelunasan kewajiban pembayaran cabang, telah dilakukan penagihan, baik secara lisan maupun tertulis sesuai dengan ketentuan jatuh tempo atau kesanggupan pembayaran cabang;
- c. Kunjungan ke cabang untuk menyelesaikan masalah.

Langkah – langkah tersebut diabaikan oleh franchise untuk kasus pelanggaran yang sanksinya langsung berupa surat teguran atau surat teguran keras

2. Surat peringatan I , surat peringatan II , surat peringatan III, penetapan denda dan pemutusan hubungan kerjasama.

Surat peringatan I , surat peringatan II , surat peringatan III, penetapan denda dan pemutusan kerjasama akan diterbitkan franchisor dan atau master franchise kepada franchisee apabila franchisee melakukan pengulangan terhadap pelanggaran yang pernah diberi sanksi dan atau tidak mengindahkan surat teguran keras yang pernah diterima. Demikian seterusnya, sehingga pelanggaran dengan sanksi pertama berupa surat teguran apabila tetap diulang dan atau pelaku tidak mengindahkan surat teguran dari pejabat yang berwenang dalam hal ini adalah Manajer divis legal akan dapat mengakibatkan terbitnya surat peringatan III dan atau pemutusan Hubungan kerjasama sepihak.

Surat Peringatan I, surat peringatan II , surat peringatan III, penetapan denda atau pemutusan hubungan kerjasama dapat diterbitkan oleh franchisor dan atau master franchise kepada franchisee tanpa didahului terbitnya surat teguran atau surat teguran keras apabila franchisee terbukti melakukan pelanggaran dengan sanksi yang telah ada dalam table jenis pelanggaran.

3. Penutupan Layanan akses

Layanan yang dapat ditutup atau dihentikan sementara antar lain:

- a. Pengiriman kwitansi pembayaran karena franchise melanggar ketentuan tentang penggunaan dan atau pelaporan kwitansi pembayaran.
- b. Pengiriman sarana belajar karena franchisee terbukti melanggar ketentuan tentang penggunaan, pelaporan dan atau pembayaran pembelian sarana belajar.

Penutupan akses layanan dilakukan oleh franchisor kepada franchisee apabila franchisee tidak mengindahkan surat teguran , surat teguran keras dan atau surat peringatan I yang telah diterbitkan oleh franchisor.

#### 4. Pemutusan Hubungan Kerjasama Atau Pemutusan Perjanjian

Pemutusan hubungan kerjasama atau pemutusan perjanjian secara sepihak oleh franchisor apabila:

- a. Franchisee terbukti melakukan pelanggaran dan tidak mengindahkan surat peringatan III yang diterbitkan oleh Franchisor
- b. Franchisee terbukti melakukan pelanggaran yang sanksinya langsung berupa pemutusan kerjasama.

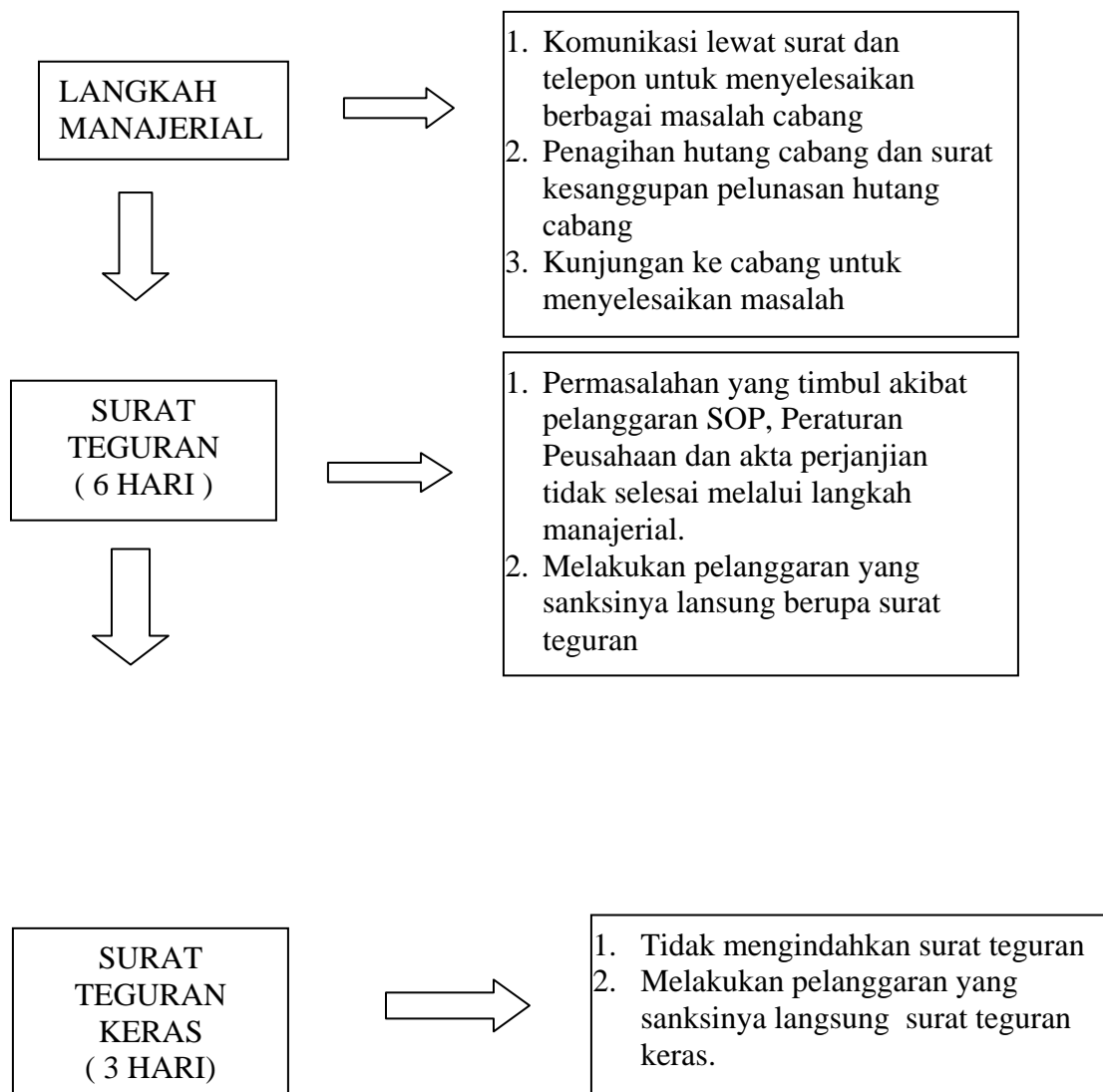
#### 5. Penetapan Denda dan Ganti Rugi

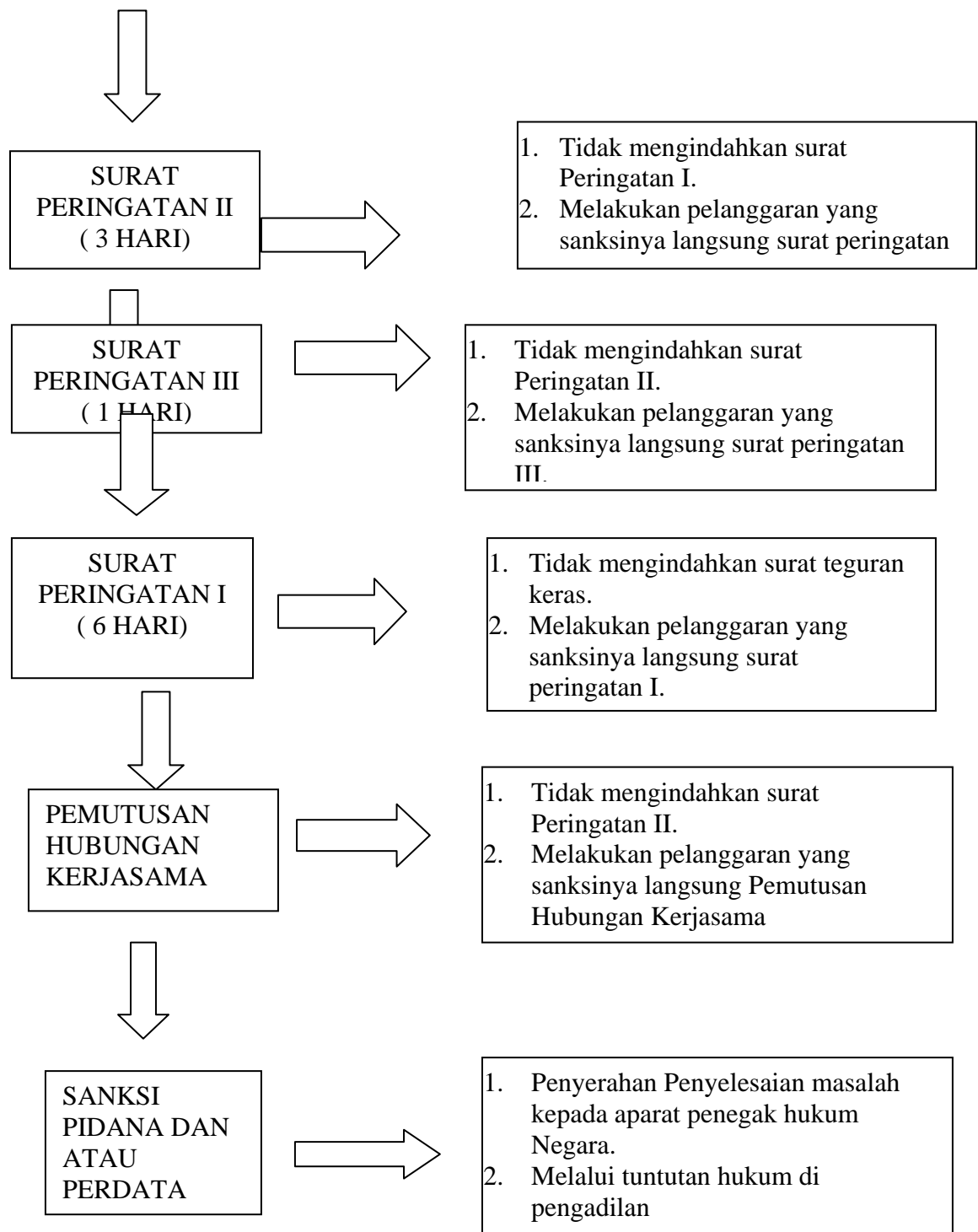
Penetapan denda atau ganti rugi ditetapkan dan wajib dibayar oleh franchisee apabila franchisee terbukti melakukan pelanggaran yang mengakibatkan munculnya kerugian baik materiil maupun immaterial. Sanksi ini dapat dijatuhkan bersama – sama dengan sanksi lain atau dijatuhkan sendiri

#### 6. Sanksi Pidana dan atau perdata

Apabila semua sanksi yang dijauthkan oleh franchisor belum dapat menyelesaikan masalah maka penyelesaian berikutnya akan diserahkan kepada aparat penegak hukum Negara atau melalui tuntutan hukum dengan sanksi pidana atau perdata.

Berikut adalah alur penerapan Sanksi jika terjadi pelanggaran yang dilakukan oleh franchisee:





## BAB V

## **PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Franchise merupakan salah satu sistem pengembangan bisnis yang sedang berkembang saat ini. Banyak keuntungan yang dapat diperoleh apabila kita mengembangkan bisnis dengan cara Franchise ini, salah satunya adalah bisnis dapat berkembang dengan cepat dan besar tanpa mengeluarkan banyak modal, karena tiap-tiap outlet yang ada memanfaatkan sumber daya finansialnya sendiri.

Bisnis Franchise ini berkembang pesat di Indonesia tahun 1990-an sampai sekarang dan sudah banyak jenis usaha yang di-franchise-kan mulai dari bisnis kuliner sampai pada bisnis bimbingan belajar. Salah satu bimbingan belajar yang dalam pengembangan outletnya menerapkan system franchise adalah Primagama. Primagama merupakan salah satu franchise yang bergerak di bidang jasa bimbingan belajar.

Di Indonesia Franchise ini dikenal dengan sebutan Waralaba. Dengan semakin berkembangnya bisnis ini di Indonesia, maka Pemerintah perlu mengatur Franchise ini dalam suatu bentuk peraturan yaitu Peraturan Pemerintah RI No. 16 Tahun 1997 yang kemudian diganti dengan Peraturan Pemerintah No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba.

Franchise ini didasarkan pada suatu perjanjian yang disebut dengan Perjanjian Franchise (*Franchise Agreement*). Perjanjian Franchise ini menurut Peraturan Pemerintah RI No. 42 Tahun 2007 tentang Waralaba, paling sedikit harus memuat:



- a. Nama dan alamat para pihak;
- b. Jenis Hak Kekayaan Intelektual;
- c. Kegiatan usaha;
- d. Hak dan kewajiban para pihak;
- e. Bantuan, fasilitas, bimbingan operasional, pelatihan dan pemasaran yang diberikan pemberi waralaba kepada penerima waralaba;
- f. Wilayah usaha;
- g. Jangka waktu perjanjian;
- h. Tata cara pembayaran imbalan;
- i. Kepemilikan, perubahan kepemilikan dan hak ahli waris;
- j. Penyelesaian sengketa; dan
- k. Tata cara perpanjangan, pengakhiran, dan pemutusan perjanjian.

Dalam bisnis franchise, hubungan antara franchisor dan franchisee dibangun atas dasar perjanjian. Hubungan tersebut dituangkan dalam suatu bentuk perjanjian yang disebut dengan Perjanjian Franchise. Perjanjian Franchise merupakan dokumen yang di dalamnya seluruh transaksi dijabarkan secara bersama. Perjanjian Franchise harus secara tepat menggambarkan janji-janji yang dibuat dan harus adil, serta pada saat yang bersamaan menjamin bahwa ada kontrol yang cukup untuk melindungi integritas sistem.

Selain itu harus juga memenuhi beberapa asas dalam perjanjian, seperti asas itikad baik dan asas kebebasan berkontrak.

Dalam studi kasus pada Perjanjian Franchise Bimbingan Belajar Primagama, dapat diambil beberapa kesimpulan, yaitu :

1. Suatu perjanjian pada dasarnya harus memenuhi asas kebebasan berkontrak, dimana setiap pihak dalam perjanjian memberikan sepakatnya tanpa adanya suatu paksaan dari pihak lain. Asas Kebebasan berkontrak ini memiliki 2 (dua) pengertian, yaitu :

a. Dalam arti materiil, asas kebebasan berkontrak dalam arti materiil disini sering disebut juga terbuka persetujuan, di mana setiap pihak bebas menentukan isi perjanjian. Dalam Perjanjian Franchise Bimbingan Belajar Primagama, asas ini terlihat jelas dengan adanya kesempatan bagi pihak kedua untuk menentukan ketentuan tambahan apabila dalam Perjanjian Franchise Bimbingan Belajar Primagama tersebut ada yang belum diatur. Dengan adanya ketentuan tersebut berarti asas kebebasan berkontrak sudah terlaksana dalam Perjanjian Franchise Bimbingan Belajar Primagama tersebut di atas.

b. Dalam arti formil, asas kebebasan berkontrak dalam arti formil di sini sering disebut juga dengan terbuka kesepakatan, artinya dengan adanya kesepakatan para pihak maka perjanjian ini sudah dapat dijalankan. Kesepakatan ini tentunya harus diberikan tanpa adanya paksaan dari orang lain. Dalam Perjanjian Franchise Bimbingan Belajar Primagama ini kesepakatan yang diberikan oleh para pihak tanpa adanya paksaan dari pihak lain. Apabila

seorang calon Franchisee ingin bergabung dengan Franchise Bimbingan Belajar Primagama ini hanya tinggal menyetujui apa yang ada dalam Perjanjian Franchise Bimbingan Belajar Primagama ini. Apabila tidak setuju, calon Franchisee bisa tidak memberikan sepakatnya. Dengan adanya fakta tersebut, berarti calon Franchisee diberikan pilihan untuk memberikan sepakatnya atau tidak dalam Perjanjian Franchise Bimbingan Belajar Primagama ini. Ini berarti asas kebebasan berkontrak sudah terwujud.

2. Asas itikad baik dalam suatu perjanjian adalah menjadi seorang pribadi yang baik. Menjadi seorang pribadi yang baik adalah dengan bersikap jujur dan melaksanakan isi perjanjian dengan baik sesuai dengan norma-norma yang berlaku. Dalam Perjanjian Franchise Bimbingan Belajar Primagama ini asas itikad baik ini dapat dilihat dari proses pembuatan perjanjian dan pelaksanaan perjanjian. Jika dilihat dari proses pembuatan perjanjian maka perjanjian harus memenuhi causa halal, artinya apa yang diperjanjikan adalah sebab yang halal dan tidak bertentangan dengan norma yang berlaku dalam masyarakat. Dalam Perjanjian Franchise Bimbingan Belajar Primagama ini yang diperjanjikan adalah merek dagang, motto, metode belajar smart solution, dan sistem bisnis Franchise Bimbingan Belajar Primagama. Ini artinya Perjanjian ini sudah memenuhi causa halal karena apa yang menjadi obyek yang diperjanjikan dalam perjanjian tersebut bukan merupakan hal yang bertentangan dengan norma yang

berlaku di dalam masyarakat. Jika dilihat dari pelaksanaan perjanjian, maka harus diketahui apakah para pihak melaksanakan isi perjanjian dengan baik atau tidak. Dalam Perjanjian Franchise Bimbingan Belajar Primagama ini ada beberapa aturan yang mengatur tentang apa yang boleh dilakukan oleh para pihak dan apa yang tidak boleh dilakukan oleh para pihak. Sejauh ini para pihak melaksanakan isi perjanjian dengan baik. Dengan adanya fakta-fakta di lapangan, maka dapat dikatakan bahwa Perjanjian Franchise Bimbingan Belajar Primagama ini sudah memenuhi asas itikad baik.

3. Perlindungan hukum adalah merupakan hal yang mutlak yang harus ada dalam suatu perjanjian. Dengan adanya perlindungan hukum ini, maka akan menjamin hak-hak yang dimiliki oleh para pihak dapat terlaksana. Dalam Perjanjian Franchise Bimbingan Belajar Primagama ini perlindungan hukum yang diberikan baik terhadap pihak franchisor maupun franchisee. Perlindungan hukum bagi franchisor khususnya di bidang keuangan itu telah diatur dalam Sistem Operasional Prosedur (SOP) dimana dalam SOP tersebut diatur mengenai larangan-larangan bagi franchisee dibidang keuangan dan untuk menjamin bahwa franchisee akan melaksanakan kewajiban- kewajibannya di bidang keuangan maka dalam SOP tersebut diatur pula mengenai sanksi-sanksi bagi setiap pelanggaran dibidang keuangan oleh franchisee. Penerapan sanksi-sanksi tersebut merupakan bentuk perlindungan hukum bagi franchisor agar apa yang menjadi hak franchisor terpenuhi. Selain itu perlindungan hukum

yang diberikan juga berupa adanya jalur musyawarah dalam menyelesaikan sengketa dan jalur pengadilan, dan dalam perjanjian franchise Primgama ini ditetapkan Pengadilan Negeri Yogyakarta sebagai tempat penyelesaian masalah di pengadilan.

## **B. Saran-Saran**

Setelah menganalisis Perjanjian Franchise Lembaga Pendidikan primagama ini penulis berpendapat bahwa perjanjian ini telah memenuhi unsure-unsur dalam suatu perjanjian namun ada beberapa hal yang hendak penulis sarankan terhadap perjanjian ini:

1. Hendaknya ketentuan mengenai hak dan kewajiban antara franchisor dan franchisee dibuat dalam suatu pasal tersendiri karena dalam perjanjian ini tidak disebutkan secara jelas mana yang menjadi hak dan kewajiban franchisor dan franchisee.
2. Mengenai ketentuan perlindungan hukum pada dasarnya perjanjian ini sudah memberikan perlindungan hukum yang cukup bagi para pihaknya. Akan tetapi ada baiknya apabila tentang perlindungan hukum juga diatur dalam pasal tersendiri agar lebih jelas lagi, sehingga perlindungan hukum yang diberikan dapat maksimal.

## DAFTAR PUSTAKA

### I. Buku dan Jurnal

- Ashshofa , Burhan, *Metode Penelitian Hukum*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2001)
- Budi, Suseno, Darmawan, *Waralaba, Bisnis Minim Resiko Maksim di Laba*,  
(Yogyakarta: Pilar Humania, 2005)
- , *Waralaba Syariah* ( Yogyakarta : Cakrawala, 2008)
- Darus Badruzaman, Mariam, *Pembentukan Hukum Nasional dan Permasalahannya*, (Bandung: Alumni, 1981)
- Fuady, Munir. *Pembiayaan Perusahaan Masa Kini (Tinjauan Hukum Bisnis)* .  
(Bandung .1997)
- Hanitijo Soemitro , Ronny, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimetri*, (Jakarta: Ghalia Indonesia.1988)
- Karamoy, Amir, *Sukses Usaha Lewat Waralaba*, (Jakarta: Jurnalindo Aksara Grafika, 1996)
- KRMT Tirtodiningrat, dalam A. Qirom Syamsudin Meliala, *Pokok-Pokok Hukum Perjanjian Beserta Perkembangannya*, (Yogyakarta : Liberty, 1985)
- Mendelson, Martin, *Franchising; Petunjuk Praktis Bagi Franchisor dan Franchisee*, (Jakarta: IPPM, 1993)
- Mertokusumo, Sudikno, *Derdenwerking dan Schadevergoeding*, (Ujung Pandang: Dewan Kerjasama Ilmu Hukum Belanda Dengan Indonesia Proyek Hukum Perdata, 1989)
- Nasution, S, *Metode Penelitian Naturalistik Kualitatif*, (Bandung: Tarsito, 1992)
- Patrik, Purwahid, *Dasar-Dasar Hukum Perikatan*, (Bandung: CV. Mandar Maju, 1984)
- Raphael, Jesse S. diterjemahkan oleh Suradi, *Warranties and Remedies In Personal Property Sales, The Collier Quick and Easy Guide to Law*, (New York: The Crowell-Collier Publishing Company, 1962)

- R Pramono, Peni, *Cara Memilih Waralaba Yang Menjanjikan Profit* ( Jakarta : PT. Elex Media Computindo , 2007)
- Rusli, Hardijan , *Hukum Perjanjian Indonesia dan Common Law*, (Jakarta : Pustaka Sinar Harapan,1993)
- Rutten, dalam Purwahid Patrik, *Dasar-dasar Hukum Perikatan*, (Bandung : CV. Mandar Maju, 1984)
- Satrio, J. *Hukum Perikatan (perikatan yang lahir dari perjanjian)*, (Bandung :PT. Citra Aditya Bakti, 1995)
- Simatupang, Burton, Richard, *Aspek Hukum Dalam Bisnis*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1996),
- Sjahputra Tunggal, Iman , *Sukses Melalui Waralaba* ( Jakarta : Harvarindo , 2005)
- Soekanto, Soeryono *Pengantar Penelitian Hukum*, (Jakarta : Universitas Indonesia, 1982)
- dan Sri Mamuji, *Penelitian Hukum Normatif Suatu Tinjauan Singkat*, (Jakarta : Rajawali Press, 1998)
- Subagyo, P. Joko, *Metode Penelitian Dalam Teori dan Praktek*, (Jakarta: PT. Rineka Cipta, 1991)
- Subekti, *Hukum Perjanjian*, (Jakarta : PT Intermasa, 1987),
- Sumardi, Juajir , *Aspek-Aspek Hukum Franchise dan Perusahaan Transnasional*, (Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1995)
- S Sewu, Lindawaty , *Franchise Pola Bisnis Spektakuler Dalam Prespektif Hukum & Ekonomi* ( Bandung : CV Utomo , 2004)
- Van Dunne, J.M diterjemahkan oleh Lely Niwan, *Wanprestasi dan Keadaan Memaksa, Ganti Kerugian*, Bagian Ia, (Denpasar: Dewan Kerjasama Ilmu Hukum Belanda Dengan Indonesia Proyek Hukum Perdata, 1990)
- Widjaja, Gunawan, *Lisensi atau Waralaba*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002)
- Winarto, V. *Pengembangan Waralaba di Indonesia – Aspek Hukum dan Non Hukum* ( : Ikatan Advokat Indonesia. Surabaya .1996 )
- Zaeni , Asyhadie, *Hukum Bisnis Prinsip dan Pelaksanaannya di Indonesia*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2005)

## **II. Perundang-Undangan**

Kitab Undang-Undang Hukum Perdata (KUH Perdata)

Peraturan Pemerintah No. 16 Tahun 1997, tentang WARALABA.

Peraturan Pemerintah No 42 Tahun 2007, tentang WARALABA

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Sistem

Pendidikan Nasional

Undang- Undang Republik Indonesia No 28 Tahun 2004 Tentang Perubahan Atas

Undang--Undang Nomor 16 Tahun 2001 Tentang Yayasan

Undang – Undang Republik Indonesia No 15 Tahun 2001 Tentang Merek

## **III. Situs**

**[www. wikipedia.com](http://www.wikipedia.com)**

**[www. hukumonline.com](http://www.hukumonline.com)**

**[www.primagama.co.id](http://www.primagama.co.id)**

**[www.franchise.com](http://www.franchise.com)**



